

U d'of OTTAWA



39003005560767



FEV 22 1974

BIBLIOTHÈQUE DU MUSÉE SOCIAL

Les

592-1A-87

Sociétés Coopératives de consommation

PAR

Charles GIDE

Professeur d'Économie Sociale à la Faculté de Droit de l'Université de Paris
et à l'École Nationale des Ponts et Chaussées.

DEUXIÈME ÉDITION REFONDUE ET AUGMENTÉE



Librairie Armand Colin

Paris, 5, rue de Mézières

1910

Droits de traduction et de reproduction réservés pour tous pays.

Universitas
BIBLIOTHECA
ttavensis

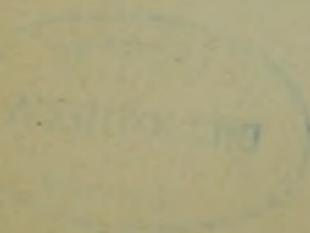
399366

HD

3271

.G3

1910



PRÉFACE

DE LA DEUXIÈME ÉDITION

Les trois formes-types d'association populaire qui s'appellent le Syndicalisme, la Mutualité et la Coopération se partagent de façon bien inégale les faveurs de l'opinion publique et la sollicitude du pouvoir.

Le Syndicalisme non seulement remplit les colonnes des journaux, passionne le public, inquiète les gouvernements, mais encore est devenu l'expression de toute une sorte de philosophie sociale. Tout le monde aujourd'hui veut être syndiqué : se dire syndiqué équivaut au *Civis Romanus sum* d'il y a deux mille ans.

La Mutualité cause moins de soucis aux gouvernants : au contraire, elle leur offre l'occasion, dans de nombreux congrès et banquets, de célébrer les bienfaits de la solidarité. Des millions de francs

sont votés chaque année par les Chambres pour l'encourager, et si nombreux sont les hommes qui se consacrent à cette œuvre qu'il a fallu aussi inscrire un crédit spécial au budget pour les médailles destinées à les récompenser.

D'ailleurs, pour l'un comme pour l'autre de ces deux grands modes d'association, des lois organiques ont été votées, celles de 1884 et de 1898, et sont sans cesse remises sur le métier pour être améliorées et élargies.

Combien il en est différemment de l'association coopérative ! Et encore faut-il faire ici des sous-distinctions.

S'agit-il des associations coopératives ouvrières de production, des associations agricoles de production, des sociétés coopératives de construction, des sociétés coopératives de crédit, pour tout ceci les sympathies et les faveurs de l'État ne font pas défaut. Lois nombreuses destinées à faciliter leurs tâches, exemptions d'impôts, subventions gratuites ou à titre de prêts qui vont de quelques centaines de milliers de francs pour les premières à une centaine de millions pour les dernières, rien ne leur fait défaut, sans compter une large publicité dans la presse.

Mais quand on arrive à la société coopérative de consommation, un grand silence se fait. S'il y a des congrès ou des banquets, personne n'en sait rien,

aucun personnage officiel ne s'y montre, aucun journal n'en parle. Au Parlement, si on entend parler d'elles quelquefois dans la discussion du budget, ce n'est point pour leur accorder des subventions, mais pour les grever de quelque nouvel impôt. Aucune loi organique n'a été votée pour elles; elles ont été laissées pêle-mêle dans le droit commun. Un projet de loi avait bien été présenté il y a une vingtaine d'années, mais il a été enseveli dans les cartons du Sénat. Tandis qu'il y a un Conseil Supérieur de la Mutualité, et pour les syndicats un Conseil Supérieur du Travail, il n'y a aucun corps officiellement constitué pour servir d'organe aux coopératives de consommation.

Cette indifférence générale pour cette forme d'association est un phénomène singulier. Car pourtant la coopération de consommation est déjà une puissance, tout au moins par le nombre. Les membres de ces sociétés sont au nombre de près de 800 000, moins nombreux sans doute que les mutualistes, mais tout autant que les syndiqués et infiniment plus que les membres des associations ouvrières de production ou des sociétés de construction. D'autre part, on ne saurait dire que leur ambition et leurs visées soient négligeables : elles sont même à bien plus longue portée que celles des syndicalistes et celles des mutualistes, car tandis que ceux-là ont pour but de mener la

lutte de classes pour émanciper les ouvriers, et ceux-ci de prévenir la misère en réparant les maux qui menacent l'existence humaine, et qu'ainsi les uns font œuvre curative et les autres plutôt œuvre militante, la société coopérative, au contraire, fait œuvre constructive : elle ne vise à rien moins qu'à reprendre en sous-œuvre l'ordre économique actuel pour y substituer un ordre nouveau. Le coopératisme ne prétend remplacer ni le mutualisme ni le syndicalisme, mais il prétend compléter cette trinité.

Il semble cependant que le programme coopératiste aurait dû attirer l'attention du parti qui est actuellement au pouvoir en France, car ce programme se trouve répondre assez bien à celui que le parti radical-socialiste cherche depuis longtemps dans ses manifestes et ses congrès sans l'avoir encore trouvé. Ce qu'il voudrait, n'est-ce pas quelque chose qui ne fût ni l'individualisme, ni le collectivisme? qui tendît à l'abolition du capitalisme et du salariat sans sacrifier ni la propriété privée, ni les libertés héritées de la Révolution? Or c'est là précisément ce que lui offre le coopératisme.

Je sais bien qu'il y a aussi le solidarisme, mais le solidarisme est surtout une doctrine, tandis que la coopération est déjà une réalisation.

En effet, je conviens qu'il ne suffit pas, pour mériter l'attention publique, d'avoir un vaste pro-

gramme, mais encore qu'il faudrait montrer des résultats. — Mais quel autre mouvement social peut offrir à l'appui de son programme plus de réalisations déjà effectuées par tous pays, et, comme gage de l'avenir, des statistiques qui montrent une ascension plus régulière et qui donnent mieux l'impression d'une poussée irrésistible? Claudio Jannet écrivait, il y a une vingtaine d'années, que c'était la seule expérimentation sociale du XIX^e siècle qui eût réussi. — Par tous pays, avons-nous dit? Peut-être aurait-il fallu ajouter : hormis en France, car là les résultats sont vraiment très médiocres¹. Nous en chercherons les causes, mais en attendant nous devons nous demander si cette médiocrité des résultats ne tient pas en partie à l'indifférence du public, et à celle des coopérateurs eux-mêmes en ce qui concerne leurs possibilités d'action et leur destinée. Et c'est pour essayer de secouer cette double indifférence que ce petit livre a été écrit. Nous ne sommes pas en souci quant au progrès de la coopération dans le monde — mais nous ne sommes pas aussi certains que la France puisse prendre dans le mouvement coopératif le rang qui

1. Cette appréciation pessimiste est malheureusement celle de tous les auteurs étrangers. En voici une entre cent. Dans un livre anglais de M. Fay (*Cooperation at home and abroad*) nous relevons cette phrase significative : « Nous voyons partout les signes que dans un avenir rapproché — excepté en France — les sociétés coopératives engloberont la grande majorité de la classe salariée. »

conviendrait à une grande démocratie. Si elle ne le veut pas ou ne le peut pas, l'évolution coopérative s'accomplira tout de même — mais sans elle.

Dans la rédaction première de ce livre, je m'étais appliqué à le réduire au moindre nombre de pages possible, dans la pensée qu'il pourrait servir de bréviaire aux membres de sociétés coopératives ou tout au moins à leurs administrateurs. Cet espoir ne s'est pas réalisé : il n'y a guère d'audience pour la littérature coopérative parmi les coopérateurs français. C'est donc plutôt au public que je m'adresse dans cette nouvelle édition et dès lors j'ai dû être moins laconique et il en est résulté que le livre a été à peu près doublé. Il va sans dire que les chiffres et les faits ont été remis au courant.

CHARLES GIDE.

AVANT-PROPOS

DE LA PREMIÈRE ÉDITION

Ceci est une simple monographie d'une institution très spéciale. J'ai voulu expliquer aussi clairement que possible ce que c'est qu'une société coopérative de consommation, comment elle vit, ce qu'elle fait, ce qu'elle veut, quelles ambitions la travaillent, quelles préoccupations la tourmentent, quelles dissensions la ruinent et aussi comment, dans ses besognes quotidiennes d'humble ménagère, elle touche aux plus hauts problèmes de la science économique.

J'espère que ce livre aura pour effet d'intéresser à la coopération de consommation ceux qui ne la connaissent pas encore, en leur montrant combien elle est diversifiée, copieuse, comment cette institution, qui semblait si modeste dans son origine, une pauvre petite

graminée dans la flore économique, est en train de devenir une forêt de haute futaie et pourquoi déjà des millions d'hommes viennent s'asseoir à son ombre.

Et j'espère qu'il aura aussi quelque intérêt pour ceux qui ont déjà la connaissance et la pratique de la coopération, car quoique ceux-là ne puissent trouver dans ces pages rien de bien nouveau, ils y retrouveront précisément ce qu'ils ont connu et ce qu'ils ont aimé, les questions ardemment discutées, le soir, dans l'arrière-magasin qui sert de salle du conseil, les espérances et les déceptions, les grandes joies et les petites misères de leur vie coopérative.

J'ai tâché de réduire ce livre au minimum de pages et au minimum de mots possibles et pourtant de dire tout le nécessaire. Cela n'ira pas, j'en ai peur, sans quelque sécheresse. Le lecteur voudra bien l'excuser en se disant que, quand un auteur sacrifie les développements aux renseignements, il se sacrifie toujours un peu lui-même¹.

CHARLES GIDE.

1. Du reste, ceux qui regretteraient ces développements pourront les trouver, sous une forme populaire, dans un autre volume, recueil de conférences de propagande, que nous avons publié sous le titre *Coopération*.

LES
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES
DE CONSOMMATION

CHAPITRE I

Qu'est-ce qu'une Société coopérative
de consommation?

En un sens large, il y a *société coopérative de consommation* toutes les fois que plusieurs personnes, ressentant le même besoin, s'associent par des moyens collectifs pour y donner satisfaction mieux qu'elles ne pourraient le faire par des moyens individuels¹.

Il résulterait donc de cette définition que toute société de consommation a pour but la production,

1. Une définition très précise de la société coopérative est presque impossible à donner à raison de la grande variété des buts visés. Il est en tout cas impossible, à notre avis, de faire rentrer sous une même définition la société de consommation et la société de production, car leurs buts sont plutôt antagonistes, comme nous le verrons ci-après. On trouvera cependant dans les livres des auteurs italiens, Wollemborg, Pantaleoni, Valenti, Mariani, etc., de subtiles et ingénieuses analyses pour tenter de formuler cette définition.

puisque pour pourvoir à un besoin quelconque il faut produire ? Et, en effet, c'est bien là la fin de la coopération de consommation, mais en fait elle n'y arrive qu'à un degré élevé de son évolution. Pour commencer elle se contente d'acheter ce qui est nécessaire aux besoins de ses membres : elle est commerçante longtemps avant d'être fabricante.

Généralement on commence par le plus important de tous les besoins, qui est celui de l'alimentation, ou par une des catégories particulières de ce besoin général, telle que le pain, le vin, l'épicerie. Aussi, Mgr von Ketteler, l'archevêque de Mayence, disait-il que la question coopérative se résume en une pure question d'alimentation. La société de consommation n'aurait-elle point d'autre but que de permettre à la classe ouvrière ou peu aisée de se nourrir mieux et à meilleur marché que ce serait déjà beaucoup. Pour se convaincre que ce n'est point là un but mesquin, il suffit de réfléchir :

1° Que pour une fraction notable de la population ouvrière — que MM. Charles Booth et Rowntree évaluent pour les villes anglaises entre 27 et 30 p. 100, — le salaire minimum indispensable à l'entretien de la vie physique, le nombre de grammes d'aliments que les hygiénistes ont calculé être nécessaire à l'entretien du corps humain, n'est pas atteint ;

2° Que les moyens d'acquisition dont dispose l'ouvrier, déjà si réduits par eux-mêmes, sont encore gaspillés par l'impossibilité d'en faire emploi économiquement. Il achète, par petites fractions, un sou de sucre ou de café, à de petits revendeurs qui lui passent des marchandises de troisième et de quatrième main, défraîchies de qualité et majorées de

prix, chaque main ayant prélevé son profit au passage. Il a à supporter l'insolvabilité de ceux de ses camarades qui, achetant à crédit, ne paient pas. Il subit, soit par ignorance, soit par résignation quand il est obligé d'acheter à crédit, toutes les falsifications que l'âpreté de la lutte pour la vie impose à ces revendeurs aussi pauvres que lui. Ce sont des conditions si défavorables que, comme on l'a dit, dans un mot spirituellement ironique : « Il n'y a pas beaucoup de riches qui pourraient se payer le luxe d'acheter dans les mêmes conditions que les pauvres ! »

La coopérative de consommation, surtout lorsqu'elle s'appuie sur de puissantes fédérations d'achat, balaye toutes ces misères. Elle peut d'abord, si elle ne vise que le bon marché, livrer la marchandise à des prix bien inférieurs à ceux du commerce. Et même si, ce qui est généralement le cas, elle les vend au même prix que le commerce, elle fait du moins bénéficier le consommateur d'un supplément de qualité — plus d'éléments nutritifs pour l'aliment, plus de durée pour le vêtement — et aussi d'un supplément de quantité qui résulte du juste poids, pour le pain, pour la viande, pour tout. Elle constitue une institution d'hygiène sociale au premier chef et certainement n'a pas été étrangère à la diminution de la tuberculose si remarquable en Angleterre.

D'ailleurs mieux vivre n'est qu'un des buts de la coopération : il y en a bien d'autres ¹. Ce qui a fait le succès de la coopération de consommation, c'est que ces buts sont très variés : on peut lui demander ce

1. Voir au chapitre v une énumération plus détaillée de ces divers avantages.

qu'on veut : elle se prête avec une facilité merveilleuse à n'importe quelle fin sociale, même à des fins opposées ! et par là est susceptible d'être employée par tous les partis. Non seulement ces buts sont divers, mais parfois ils sont antagonistes, en sorte qu'il faut opter entre eux ; on peut, comme nous allons le voir, demander à la coopérative de consommation soit le bon marché, soit un supplément de revenu, soit une épargne individuelle, soit un moyen de constituer une mainmorte sociale, mais il est clair qu'on ne peut lui demander tout *à la fois* et qu'il est même malaisé de les cumuler deux à deux. De là vient qu'on peut voir les conservateurs ou révolutionnaires, bourgeois ou ouvriers, ruraux ou urbains, collectivistes ou anarchistes, protestants ou catholiques, prôner tour à tour la coopération, quoique dans des intentions très différentes. Les juifs dits « Sionistes » avaient créé à Londres une société de consommation dont les bénéfices, jusqu'à concurrence de 30 p. 100, devaient être consacrés à développer le mouvement sioniste, c'est-à-dire à préparer l'établissement du nouveau royaume de Jérusalem. C'est un but de la coopération assurément imprévu. Il en surgira d'autres.

Mais la coopérative de consommation est susceptible de s'étendre à tous les besoins de l'ordre matériel¹, tels que le vêtement, le mobilier, le loge-

1. Il y a aux États-Unis des centaines de villes où l'association coopérative de consommation a pour objet la création et l'exploitation d'un réseau de *téléphones*.

A New-York, Bruxelles, Berlin, Milan, se sont constituées des sociétés coopératives de propriétaires d'automobiles pour s'approvisionner d'essence, pneus, et autres accessoires pour ce sport dans lequel le consommateur est tout particulièrement exploité.

ment surtout (catégorie si importante que les sociétés chargées d'y pourvoir sont généralement classées à part sous le nom de sociétés de construction), et non seulement aux besoins matériels mais à ceux d'ordre intellectuel et moral. On peut très bien imaginer, et en fait il existe déjà, des cercles coopératifs, des théâtres coopératifs, des journaux coopératifs et surtout des églises coopératives, je veux dire des institutions créées et entretenues par ceux-là seulement qui veulent en profiter pour s'instruire, s'amuser ou s'édifier en commun.

En quoi la coopération diffère-t-elle de la *mutualité*? Celle-ci n'a-t-elle pas pour but aussi de pourvoir à la satisfaction de certains besoins : soins en cas de maladies, retraites pour la vieillesse, frais funéraires, etc.? Sans doute toutes deux sont sœurs en ce qu'elles sont toutes deux filles de l'aide mutuelle et de la solidarité, mais pourtant elles ont des physiologies très différentes. Les sociétés de secours mutuels ont pour rôle la lutte contre les risques qui menacent l'existence humaine, la maladie, la vieillesse et la mort; elles ont un caractère philanthropique; on les appelait autrefois des « fraternités ». Les sociétés coopératives ont pour rôle de pourvoir aux besoins de la vie quotidienne par des modes économiques nouveaux : elles constituent des « entreprises » dans le sens propre que comporte ce mot en économie politique. Et cette différence de rôle est si réelle que le législateur a dû créer pour les unes et les autres des moules différents : les sociétés de secours mutuels ont une législation spéciale, les sociétés coopératives en ont une autre : notamment pour celles-ci il faut le versement préa-

lable d'un certain capital, pour celles-là des cotisations périodiques suffisent ¹.

Le but immédiat de ces associations est de satisfaire aux besoins de leurs membres *mieux et plus économiquement* que ne le fait l'organisation actuelle : par exemple, s'il s'agit de pain, de fournir du pain de meilleure qualité, à plus juste poids et à meilleur marché que ne peuvent le fournir les boulangers.

Cette prétention est-elle fondée? Elle semble, à première vue, bien téméraire, car est-il vraisemblable que de simples consommateurs, qui par définition même ne sont pas des spécialistes, puissent être en mesure de faire du pain ou de rendre tout autre service plus économiquement et plus parfaitement que des boulangers ou des gens du métier? Ne serait-ce pas là un démenti aux grandes lois de la division du travail et de l'échange et comme une rétrogradation à l'état barbare, à la vie d'un Robinson, ou de la famille féodale, qui étaient obligés de pourvoir eux-mêmes et par leurs propres moyens à tous leurs besoins?

C'est l'objection que beaucoup font encore aujourd'hui. Cependant une expérience renouvelée dans presque tous les pays depuis un demi-siècle, et consacrée par dix mille succès, démontre de la façon la plus indiscutable que cette prétention est parfaitement fondée. Sans doute le mode d'entreprise coopératif

1. Voir ci-après le chapitre sur « les caractères juridiques des sociétés de consommation ».

Cependant, quand il s'agit de sociétés d'assurances sur les biens, comme celles contre l'incendie ou la mortalité du bétail — ou même de sociétés de crédit, c'est-à-dire pour emprunter des capitaux, — on emploie presque indifféremment les dénominations de « mutuelles » ou de « coopératives ».

doit pâtir de graves inconvénients : d'abord du manque de capacités techniques, mais plus encore du manque d'une direction personnelle, de « l'œil du maître » ; le stimulant du profit individuel fait défaut chez le gérant, que celui-ci soit un salarié ou un philanthrope. Mais, en revanche, l'association coopérative n'ayant à pourvoir qu'aux besoins de ses propres membres peut faire des prévisions à peu près certaines, surtout si ses membres sont consciencieux et fidèles dans leurs achats, et de ce chef elle n'a pas à courir les risques de spéculations erronées et de stocks superflus qu'il faudra liquider à perte. De plus l'entreprise coopérative n'ayant aucun besoin de réclame ni de luxe d'étalage, puisqu'elle ne s'adresse pas au public, et ne courant aucun risque d'insolvabilité, puisqu'elle ne vend généralement pas au public, se trouve déchargé par là des deux plus lourdes charges qui pèsent sur l'entreprise commerciale ordinaire.

Enfin la société coopérative peut souvent se procurer les services de directeurs capables, honnêtes et dévoués, à des prix très inférieurs à ceux que devraient payer des entreprises capitalistes. Le directeur du Magasin de Gros d'Écosse, qui l'a dirigé pendant bien des années et l'a conduit à un si haut degré de prospérité (près de 200 millions de francs de vente, plus que le Bon Marché ou le Louvre) et qui vient de se retirer, touchait 350 livres, soit 8 750 francs de traitement. Un des anciens directeurs du magasin de Gros anglais, Mitchell, touchait moins encore, et à un économiste américain, M. Graham Brooks, qui lui demandait comment il se contentait d'un si modeste salaire, il répondait : « Je crois jouir de la considé-

ration de mes collègues. Je dispose d'un pouvoir considérable. J'ai une grande foi dans l'idéal coopératif. Cela me suffit (*These things satisfy me*). » Par là la coopération apporte dans l'ordre économique et met au service de l'industrie un facteur nouveau et très puissant : l'énergie désintéressée.

Ces avantages peuvent suffire pour compenser tous les préjudices résultant de l'inexpérience des administrateurs et, dans la lutte contre les marchands, pour rendre l'avantage à la coopérative. En fait, et contrairement à ce qu'on croit généralement, on ne compte pas plus d'échecs et de faillites dans les sociétés coopératives que chez les commerçants et même, là où des statistiques ont pu être établies, on en constate beaucoup moins ¹.

Quant à dire que l'organisation coopérative supprime la division du travail et nous ramène au temps où chacun était contraint de produire lui-même tout ce qui était nécessaire à ses besoins, comme dans la tribu primitive — il faut s'entendre ! Oui, en un sens, on peut dire que la société coopérative de consumma-

1. La Revue Coopérative de Hambourg (*Konsumgenossenschaft Rundschau*), dans son numéro du 18 janvier 1908, commentait les résultats d'une statistique officielle des faillites dans l'Empire Allemand pour 1905-1906. Pour les entreprises capitalistes sous forme de sociétés par actions, il y avait eu 24 faillites sur 4 952 sociétés, ce qui donne une proportion de 4,85 p. 1 000 — et pour 25 714 sociétés coopératives il y avait eu 27 faillites, ce qui ne donne qu'une proportion de 1,43 p. 1 000.

Il est vrai que la majeure partie de ces 25 714 sociétés coopératives sont des sociétés de crédit et non des sociétés de consommation, ce qui peut rendre la moyenne plus favorable ; mais, d'autre part, il faut remarquer que le chiffre recensé des entreprises capitalistes ne comprend que les grandes entreprises et non les petits commerçants, et que c'est précisément chez ceux-ci que les faillites sont les plus nombreuses.

tion c'est la famille agrandie, que, comme autrefois et comme aujourd'hui encore dans certaines fermes, elle fait chez elle le pain, la confiture, le filage et le tissage, le blanchissage, etc. Mais cependant ce n'est point le consommateur lui-même qui fait tout cela : ce sont des ouvriers spéciaux, peut-être membres de la société. Si la division du travail est supprimée au point de vue *économique* elle subsiste tout entière au point de vue *technique*, et cela suffit pour assurer le progrès.

On pourrait dire plus exactement que l'association coopérative se borne à transformer la coopération inconsciente, qui existe déjà dans toute société, en coopération consciente et organisée. C'est un des thèmes favoris des économistes que de montrer comment le jeu des initiatives individuelles conspire involontairement à une harmonie d'ensemble, malheureusement les faits prouvent que cette harmonie n'est très souvent qu'une affreuse cacophonie. Hé bien ! la société coopérative s'efforce de faire jouer chacun en mesure, elle est le chef d'orchestre.

La fonction que nous venons d'indiquer comme caractéristique de la coopérative de consommation — satisfaire plus économiquement à tous les besoins de la vie — suffit à la plupart des sociétés existant à ce jour dans le monde. Et à elle seule, d'ailleurs, elle serait très suffisante pour faire de la coopération un facteur de première importance dans l'évolution économique et pour lui recruter un nombre de plus en plus grand d'adhérents, non seulement parmi les ouvriers dont les salaires sont juste suffisants pour vivre, mais aussi dans la classe bourgeoise, fonctionnaires, employés ou petits rentiers, étranglés

qu'ils sont entre l'accroissement de leurs besoins par suite du développement du luxe et la diminution de leurs revenus par suite de l'accroissement des impôts et des conversions de rentes.

Mais il est par tous pays une élite de coopérateurs qui ont de plus vastes ambitions. Ils ne se contentent pas de demander à la coopération un accroissement de confort pour les classes peu aisées, « la poule au pot » promise par le roi Henri IV, ils veulent en faire un instrument de transformation économique, non seulement dans la sphère de l'échange, mais aussi dans celle de la production et de la répartition des richesses : — de la *production*, car une organisation coopérative de la distribution des richesses qui aurait pour fondement une organisation compétitive de la production constituerait un édifice bien instable et peut-être inhabitable; — de la *répartition*, car puisque les coopérateurs garderont pour eux tout le produit de l'entreprise il faudra bien qu'ils adoptent une certaine règle de répartition. Ainsi espèrent-ils établir de haut en bas un régime économique nouveau destiné à succéder au régime capitaliste, de même que celui-ci a succédé au régime familial.

Nous verrons plus loin par quel élargissement de l'association coopérative ils espèrent lui faire produire ces grandes choses. Mais nous pouvons dire tout de suite que c'est en demandant aux coopérateurs de renoncer à tout ou partie des économies individuelles résultant pour eux de la coopération, ou tout au moins de laisser dans ses caisses en dépôt les épargnes réalisées annuellement, et d'employer les capitaux collectifs ainsi constitués à créer des fabriques, à acheter des terres, à bâtir des maisons,

dont les revenus appartiendraient naturellement à la coopération — en sorte que celle-ci, faisant boule de neige, absorberait peu à peu les instruments de production et avec eux les profits et rentes qui sont à ce jour appropriés sous le régime de l'entreprise individuelle. Il s'agit non point d'exproprier le capital déjà approprié par les capitalistes, mais de créer un capital nouveau.

Les socialistes objectent qu'il est chimérique de croire que la classe salariée soit jamais en mesure de prélever sur ses salaires, déjà insuffisants pour vivre, de quoi reconstituer un capital nouveau. Mais pourtant puisqu'ils admettent (non sans exagération d'ailleurs, mais peu importe dans l'espèce) que tout le capital existant n'est que le produit du travail ancien et a été prélevé sur lui, alors pourquoi ne pas admettre que le travail nouveau, en déployant le même effort, pourra reproduire un capital égal et *le garder pour lui*? Et si le travail abandonne désormais le capital ancien pour s'employer à vivifier seulement le capital nouveau qui est sien, alors le capital ancien deviendra peu à peu inutile, vide et desséché comme le cocon d'une chrysalide après que le papillon a pris son vol.

On attend aussi de l'association coopérative un progrès moral. On espère qu'en supprimant la poursuite du profit, seul moteur actuel de l'activité économique, pour lui substituer la seule préoccupation des besoins à satisfaire, en abolissant la réclame, le mensonge, la falsification, ou tout au moins l'incitation à la dépense, elle réussira à établir dans l'échange le règne de la vérité et de la justice. Mais il faut avouer qu'il y a loin de cet idéal à la réalité

et que la coopération n'a pas beaucoup réformé les mœurs commerciales. La poursuite du boni (*divi-hunting*, la chasse aux dividendes, disent les Anglais) n'est guère moins âpre que la course au profit, et il y a même des sociétés où les pires vices bourgeois, y compris le pot-de-vin, se sont introduits. Mais cela prouve simplement que la société, au lieu de réformer le milieu, s'est laissée pénétrer par lui.

Malgré ces cas d'infidélité et de trahison, la coopération n'en conserve pas moins cette physionomie caractéristique d'être en même temps très idéaliste et très pratique. Elle est à fois Marthe et Marie, Don Quichotte et Sancho Pança. Elle poursuit aussi l'Oiseau bleu, mais au lieu de le chercher dans des îles chimériques elle l'enferme dans une boutique. Elle se propose bien de réformer le monde, mais commence pour cela par faire de son mieux le ménage. Elle marche à l'étoile, mais regarde où elle pose le pied¹.

On entend discuter assez souvent cette question un peu scolastique : la coopération est-elle une *fin* ou simplement un *moyen*? — Cela dépend.

Pour l'immense majorité de ceux qui se rallient à la coopération, à la coopération bourgeoise, comme on dit souvent, elle n'est, nous venons de le dire, qu'un moyen : un moyen de mieux vivre sans dépenser plus, ou, comme nous le verrons ci-après, d'épargner sans se priver.

1. L'éminent économiste de Cambridge, le professeur Marshall, disait dans son discours de président au Congrès d'Ipswich en 1889 : « Ce qui distingue la Coopération de tous les autres mouvements, c'est qu'elle est à la fois une grande, sage et prudente affaire et une forte, fervente et prosélytique foi. »

Pour les socialistes collectivistes ou les anarchistes qui se rallient à la coopération, elle n'est aussi qu'un moyen : — un moyen de préparer l'avènement du régime collectiviste ou anarchiste en entraînant et en armant le peuple pour la lutte des classes, en lui procurant des forteresses, des munitions, des cadres, et l'instruction technique nécessaire pour qu'au lendemain de la Révolution triomphante le peuple se trouve en mesure d'assurer le service de production et de distribution ¹.

Mais pour ceux qui aiment la coopération pour elle-même, les vrais coopérateurs, ceux qui s'appellent eux-mêmes « les coopératistes », mais que leurs critiques qualifient ironiquement de mystiques, la coopération est une fin en soi : non point qu'ils soient disposés à se contenter des résultats déjà obtenus, mais parce qu'ils croient que la coopération est créatrice et que les réalisations actuelles contiennent déjà toutes les possibilités désirables pour l'avenir, comme la graine contient à l'état latent le fruit — ou, pour parler sans métaphore, que chaque société coopérative, obéissant aux lois qu'elle s'est elle-même données, constitue déjà un petit monde organisé conformément à la justice et à l'utilité sociale, et qu'il suffira de les laisser se développer spontanément, tant par voie d'accroissement que par voie de reproduction imitative, pour réaliser dans un avenir plus ou moins éloigné le meilleur monde possible.

Et aux économistes qui raillent ces prétentions

1. Pour les différences entre la coopération dite bourgeoise et celle dite socialiste, se reporter au dernier chapitre de ce livre.

« palingénésiques ¹ », on pourrait faire remarquer qu'il n'y a là en somme qu'une tentative de réaliser un principe cher à l'école économique classique, celui que Bastiat exprimait, quelques heures avant de rendre le dernier soupir, en ces mots : « Il faut traiter l'économie politique au point de vue du consommateur ». Le programme coopératiste, c'est précisément l'exaltation du consommateur.

Il est vrai que l'opinion publique — notamment celle des protectionnistes et des socialistes — estime que le producteur est un personnage beaucoup plus utile économiquement et beaucoup plus noble moralement que le consommateur, parce que celui qui produit produit presque toujours *pour autrui*, tandis que celui qui consomme consomme toujours *pour soi* et que, par conséquent, ce serait un grand tort de sacrifier le premier au second. C'est ce que disait à la Société d'Économie politique, en 1867, Duval l'économiste, précisément pour critiquer les sociétés de consommation.

Mais c'est un jeu de mots de prétendre que dans l'organisation économique actuelle le producteur vit pour autrui. Sans doute le boulanger fait le pain pour ses clients, mais son but est de faire des profits, et s'il les nourrit c'est parce que c'est pour lui le seul moyen de réaliser ces profits. C'est seulement dans l'association coopérative que la production est organisée uniquement en vue de la satisfaction des besoins. Au reste il ne s'agit pas de sacrifier le producteur au consommateur, mais de remettre chacun à sa place hiérarchique. Or, il est évident que le

1. Par exemple M. Paul Leroy-Beaulieu dans son grand *Traité d'Économie Politique*, tome IV.

producteur n'existe que pour le consommateur — le boulanger pour ceux qui ont faim — non l'inverse. C'est cette vérité, trop souvent faussée dans l'ordre économique actuel, que la société de consommation vient restaurer.

CHAPITRE II

Historique de la coopération de consommation.

Tout le monde connaît la date et le lieu de naissance de la coopération de consommation — le 21 décembre 1844, à Rochdale (près de Manchester) ¹ — et le nom de la Société qui a été et est encore aujourd'hui l'aïeule vénérable de l'innombrable famille de sociétés engendrées par son esprit et à sa ressemblance, « les Équitables Pionniers de Rochdale ». C'étaient des tisserands dont quelques-uns étaient disciples d'Owen, c'est-à-dire socialistes, d'autres chartistes, c'est-à-dire, comme nous dirions aujourd'hui en France, simplement du parti radical, mais tous ayant la vigoureuse confiance des Anglais dans le *self-help*, ou plutôt dans le *mutual help*. Ils mirent toute une année de pénibles efforts à rassem-

1. C'est la date de l'ouverture du Magasin, pauvre boutique, dans la ruelle du Crapaud (*Toad Lane*), mais la date de l'enregistrement de la société est le 24 octobre 1844. La maison où fut ouverte la première boutique existe encore à Rochdale, mais ce qu'on aurait peine à croire c'est qu'elle n'appartient plus à la Société et qu'il ne s'est trouvé encore aucune coopérative anglaise ou étrangère pour racheter pieusement cette relique.

bler le petit capital qu'ils jugèrent indispensable et, après beaucoup de défections, ils se trouvèrent au nombre de 28 avec 28 livres de capital (700 francs). Tel fut le point de départ d'un mouvement qui aujourd'hui, après 63 ans seulement, englobe plus de 30 millions d'hommes et leur procure pour 3 ou 4 milliards de francs de marchandises.

On donne souvent le titre de père de la Coopération au socialiste Robert Owen, qui vivait encore au temps des Pionniers et dont quelques-uns étaient ses disciples. Il est vrai que ce socialiste (qui fut en même temps un grand patron) a défini admirablement la coopération par cette formule : « Il faut que vous deveniez vos propres marchands et vos propres fabricants... pour vous fournir vous-mêmes avec les marchandises de la meilleure qualité et au plus bas prix ». Il est vrai aussi qu'il a rendu populaire ce mot de Coopération. Mais Owen, préoccupé de réaliser dans ses Cités d'Harmonie la coopération intégrale sous forme de communisme et notamment de la communauté de la terre, s'est toujours montré assez dédaigneux des magasins coopératifs (*stores*) : tout essai de réalisation partielle sous forme de boutique lui apparaissait comme plus propre à discréditer son système qu'à en préparer l'avènement.

Cependant ce serait une erreur de croire que Rochdale ait été la première société. Dès la fin du XVIII^e siècle on peut en citer plusieurs¹. En 1820 une « Ligue pour la propagande de la coopération » fut

1. On a découvert l'existence d'une société coopérative de consommation en 1794 dans un village du comté d'Oxford, à Mongewell, où elle aurait été créée par l'initiative de l'évêque de Durham.

créée, et jusqu'à 1840, sous l'influence d'Owen et de ses disciples, le mouvement de propagande pour la coopération fut très actif : ligues, journaux, congrès¹, petits traités distribués à millions d'exemplaires, rien ne manquait. Des centaines de sociétés furent fondées à la suite de cette campagne; en 1832 on en comptait 300. Et même à cette date un magasin de gros (Wholesale) fut établi à Liverpool. Même quelques-unes des sociétés actuellement existantes, une dizaine, dont notamment celle de Liverpool en Angleterre qui date de 1830, sont plus anciennes que celle de Rochdale.

Mais toutes ces sociétés de consommation (on les appelle en anglais *distributive societies*) étaient affectées d'un vice qui arrêtait leur développement et finissait par entraîner leur mort : elles étaient des œuvres philanthropiques, de patronage, presque d'assistance. Elles étaient nées d'un sentiment de pitié, du désir de porter remède aux misères de la classe ouvrière et à la dépression des salaires, si terrible dans la première moitié du XIX^e siècle où le machinisme fauchait le travail manuel, et aggravée par la cherté du pain que les droits protecteurs sur les grains ne cessaient d'élever au profit des landlords — droits que la vaillante campagne de Cobden et de John Bright (de Rochdale lui aussi) allait bientôt abolir — et il en résultait qu'elles ressemblaient, par leur origine comme par leur but, aux

1. Il y eut plusieurs Congrès de Sociétés coopératives dans la période 1830-1833 : le 4 octobre 1831 à Birmingham, où la création d'un magasin de gros fut discutée et décidée et où le devoir de l'éducation fut imposé aux coopératives — et un autre à Londres l'année suivante.

économats. Il est vrai que tandis que les économats n'avaient pas tardé à devenir un remède pire que le mal et un instrument d'exploitation des salariés, les sociétés de consommation étaient restées désintéressées. Elles l'étaient trop. Fondées avec les capitaux de philanthropes qui ne jouaient dans la société que le rôle de membres honoraires et ne se servaient pas pour eux-mêmes du magasin soi-disant coopératif, ne visant qu'au bon marché, ne cherchant point les bénéfices ou, si elles en faisaient, les répartissant aux actionnaires et non aux acheteurs, ou bien encore les consacrant tout entiers à un fonds de réserve inaliénable qui ne devait servir qu'aux générations futures, elles n'attiraient point de clients et, n'ayant pas de clients, elles ne pouvaient se développer mais tournaient perpétuellement dans un cercle vicieux. On essaya plus tard d'un autre mode d'emploi des bonis qui fut la répartition égale entre tous les sociétaires, mais il ne donna pas de résultats plus heureux et, en effet, ce système égalitaire mettait sur le même pied les sociétaires zélés qui faisaient consciencieusement tous leurs achats au magasin social et les indifférents qui n'y venaient jamais.

Or l'idée vraiment féconde des Pionniers de Rochdale — de Charles Howarth, puisque c'est bien le moins que parmi ces anonymes l'histoire retienne un nom — ce fut de répartir les bénéfices non plus au prorata des apports en argent, des actions, non pas davantage par parts égales entre tous les sociétaires, mais au prorata des achats effectués par chaque sociétaire, achats contrôlés de la façon la plus simple par la remise de *jetons* d'une valeur numérale égale

à celle de l'argent reçu à la caisse. L'idée paraît bien simple. Il paraît même que d'autres l'avaient eue auparavant et même l'avaient appliquée en 1827 dans un économat, mais les conséquences en furent incalculables : nous verrons tout à l'heure par quelles raisons. Ce fut la chiquenaude qui mit en branle tout ce mécanisme jusqu'alors inerte ¹.

Évidemment par ce nouveau mode de répartition la Coopération prenait un caractère plus individualiste que celui qu'elle avait eu jusqu'à présent. Elle n'était plus communiste ou égalitaire comme l'avait rêvée Owen, puisqu'elle donnait à chacun selon les services rendus. Tout au plus conservait-elle une part de communisme en ce qu'elle invitait les sociétaires à laisser leurs bonis individuels en dépôt dans le fonds commun pour qu'ils fissent masse et fussent employés au développement de la société, et aussi, pour le plus grand bien de tous les hommes, à l'extension de la coopération. Et il faut reconnaître que de ces deux tendances quelque peu antagonistes du mouvement coopératif, c'est la dernière en date, celle individualiste, qui s'est le plus développée. Mais on fait effort aujourd'hui pour revivifier la tendance primitive.

C'est donc à bon droit que l'histoire a décerné aux 28 tisserands qui constituèrent la société des Équitables Pionniers de Rochdale le nom de Pères de la Coopération. Ils l'ont mérité à un double titre.

D'abord par la façon grandiose et prophétique

1. *L'histoire des Pionniers de Rochdale* fut écrite et publiée en 1857 par Jacob Holyoake, et cette histoire merveilleuse, rééditée et traduite dans toutes les langues, n'a pas peu contribué au développement de la coopération dans le monde.

dont ils formulèrent le programme de la coopération pour leur temps et pour tous les temps. Voici ce manifeste fameux¹ :

La société a pour but de réaliser un avantage pécuniaire et d'améliorer la condition domestique et sociale de ses membres en réunissant un capital, divisé en actions de une livre, et suffisant pour mettre en pratique le plan suivant :

Ouvrir un magasin pour la vente de denrées alimentaires, vêtements, etc. ;

Acheter ou construire des maisons pour ceux de leurs membres qui désireront s'aider mutuellement pour améliorer les conditions de leur vie domestique et sociale ;

Entreprendre la fabrication des articles que la Société jugera convenable de produire pour fournir du travail à ceux de ses membres qui seraient en état de chômage ou qui souffriraient d'une réduction continue du salaire :

Acheter ou affermer des terres qui seraient cultivées par ses membres sans travail ou dont le salaire serait insuffisant.

Sitôt qu'il sera possible la Société procédera à l'organisation de la production, de la distribution et de l'éducation, dans son sein et par ses propres moyens, ou, en d'autres termes, elle se constituera en colonie autonome (*self-supporting*) où tous les intérêts seront solidarisés (*united*) et elle viendra en aide aux autres sociétés qui voudraient fonder de semblables colonies.

Afin de propager la tempérance, la Société ouvrira dans un de ses locaux un établissement de tempérance.

En second lieu, parce qu'ils ne se sont pas contentés de formuler le programme et l'idéal de la coo-

1. Tel du moins qu'il a été reproduit dans l'*Almanach des Pionniers* de 1854. Il paraît cependant, d'après M^{me} B. Potter, que ce programme avait été formulé déjà en 1827 par des coopérateurs de Brighton. En tout cas les Pionniers ont eu le mérite, sinon de le formuler, du moins de le réaliser dans la mesure du possible.

pération et de lui montrer de loin le but dont elle se rapproche lentement, mais parce qu'ils ont trouvé les moyens pratiques de le réaliser. Et si l'on songe que les statuts de leur société, que nous allons donner tout à l'heure, ont été du premier coup si définitivement établis par ces quelques ouvriers tisserands en flanelle que l'expérience de plus d'un demi-siècle n'a rien trouvé à y ajouter et que les milliers de sociétés créées depuis eux se sont bornées à les copier presque textuellement, on n'hésitera pas à voir là le phénomène le plus remarquable peut-être de l'histoire économique. Le système coopératif n'est pas sorti du cerveau d'un savant ou d'un réformateur, mais des entrailles même du peuple.

Les événements les plus saillants de l'histoire de la coopération en Angleterre après les Pionniers furent :

En 1852 et 1862 le vote des lois, dites *Industrial and Provident Societies Acts*. La première surtout, qui fut la grande Charte de la coopération, donna la consécration légale aux sociétés jusqu'alors sans garanties et sans personnalité civile et dont les biens auraient pu être appropriés par le premier des sociétaires qui aurait voulu s'en emparer. Cette loi fut due en grande partie aux efforts d'un petit groupe d'hommes religieux connus sous le nom de « socialistes chrétiens », dont le plus célèbre fut le prédicateur et romancier Charles Kingsley, et avec le concours du grand économiste Stuart Mill — quoique d'ailleurs ceux-ci eussent mis leur idéal plutôt dans l'association coopérative de production que dans l'association de consommation et qu'ils cherchassent leur idéal moins chez les Pionniers de Rochdale que chez les

socialistes français de 1848. Pour les socialistes chrétiens anglais, comme pour les français, le mal à combattre c'était le salariat tandis que pour Owen et son école c'était le profit¹. Néanmoins, grâce à eux, la coopération sous toute ses formes gagna l'appui non seulement d'une législation positive, mais aussi de l'opinion publique.

En 1864 notons la création à Manchester de la Fédération d'achats en gros, dite *Cooperative Wholesale Society* ou plus familièrement la C. W. S., dont l'action sur le mouvement coopératif anglais a été si puissante et le devient de jour en jour davantage (voir ci-après). Elle fut due surtout à l'initiative de l'un des survivants des Pionniers de Rochdale, Abraham Greenwood. Elle représente le côté économique et pratique de la coopération².

En 1869, la création de l'Union Coopérative, représentée par un Conseil permanent, *Central Board*, qui est comme le gouvernement (gouvernement qui n'a d'ailleurs qu'une autorité toute morale) de tous les coopérateurs anglais, et par des Congrès annuels qui sont comme les sessions du Parlement

1. Sans doute salariat et profit sont comme la face et le revers d'une même pièce et impliquent l'un et l'autre la subordination du travail au capital; mais tandis que l'association de production apparaît comme la seule route vers l'abolition du salariat, c'est l'association de consommation qui conduit plus directement à l'abolition du profit.

2. Ce ne fut qu'après des échecs réitérés que cette institution, qui devait être si féconde, réussit à vivre. Des magasins de gros avaient déjà été créés, à la suite du premier congrès de Birmingham en 1831, et plus tard en 1850 par l'initiative des socialistes chrétiens, mais le terrain n'était pas encore suffisamment préparé et ils échouèrent. D'ailleurs, jusqu'à la loi de 1862 de telles Fédérations de sociétés étaient légalement inexistantes.

coopératif. Elle est à la Wholesale ce que l'âme est au corps.

A partir de cette date la coopération anglaise n'a plus d'histoire — pas plus que les peuples heureux — car elle va d'elle-même en vertu de la vitesse acquise. Aujourd'hui la coopération est une des forces vives du pays : un État dans l'État (*a State within the State*), disait lord Roseberry au Congrès coopératif de Glasgow en 1890. Comme nous le verrons dans le chapitre suivant, elle enrôle près d'un quart de la population de la Grande-Bretagne. Il est vrai que beaucoup craignent qu'elle ne dégénère à mesure qu'elle s'étend. Ils se plaignent de ce que l'attente d'une société nouvelle qui, comme celle du Millenium pour les premiers chrétiens, exaltait les âmes des Pionniers, se borne aujourd'hui à la recherche de plus de confort ou à l'attente de gros bonis, en un mot que la coopération, au lieu d'être une religion, ne soit plus qu'une affaire (*business*). En effet il est inévitable que les vertus originelles ne se diluent dans la masse toutes les fois qu'un mouvement s'étend; néanmoins l'éducation, pour laquelle les coopérateurs anglais font des sacrifices considérables, suffit pour entretenir le patriotisme coopératif dans les générations nouvelles.

Si nous avons donné ces détails, très sommaires d'ailleurs, sur les origines de la coopération en Angleterre, c'est que ces institutions ne sont pas spéciales à l'Angleterre mais se trouvent reproduites telles quelles dans tous les autres pays, au fur et à mesure que ceux-ci entrent dans le mouvement coopératif.

Pourtant tandis que la coopération anglaise au type de Rochdale poursuivait son évolution, en face d'elle, en Belgique, un autre type se constituait avec une physionomie tout à fait spéciale. C'est à la Belgique ou plutôt à quelques *leaders*, César de Paepe d'abord, après lui Anseele, Bertrand, Vandervelde ¹, que revient le mérite d'avoir ramené en partie à la coopération le parti ouvrier et l'école socialiste qui, comme nous le verrons tout à l'heure, s'en étaient détachés.

Ce n'est point que le mouvement coopératiste y ait pris des proportions aussi grandioses qu'en Angleterre, — d'abord parce qu'il est de date beaucoup plus récente et ne remonte guère qu'à 1880, ensuite parce qu'ayant pris tout de suite un caractère socialiste et politique, il s'est trouvé enrayé par l'antagonisme des autres partis politiques, le catholique et le libéral, qui dressent dans les mêmes villes des sociétés rivales. Mais, d'autre part, cette lutte des partis a agi comme un stimulant pour la coopération, chacun d'eux s'en faisant un moyen d'action sur le peuple. Et le trait caractéristique de la coopération belge c'est que l'action coopérative s'y confond avec l'action politique, ce qui n'est point le cas dans les autres pays, jusqu'à présent du moins. Le parti socialiste surtout a fait du magasin coopératif, non seulement, comme le disait Anseele dans une phrase souvent répétée, « une forteresse pour bombarder la société capitaliste à coups de pommes de terre et de pains de quatre livres », mais, mieux que cela, « une Maison du Peuple » pour lui servir de centre

1. Voir les citations que nous donnons au dernier chapitre de ce livre.

d'approvisionnement, de ralliement, d'instruction, de récréation, de moralisation, une sorte de patronage opposé au patronage capitaliste mais employant les mêmes procédés — et même, peut-on dire, des procédés qu'aucun patron n'oserait aujourd'hui se permettre : ainsi, le sociétaire doit payer son pain d'avance chaque semaine en achetant des jetons, ce qui fait que la société emprunte aux ouvriers son fonds de roulement ; et, de plus, il doit payer ce pain avec une majoration d'un tiers sur son véritable prix ! Mais l'ouvrier supporte de sa société ce qu'il ne supporterait d'aucun patron. Il se laisse avec amour lier par un réseau d'œuvres d'assistance, de prévoyance, de mutualité, qui l'enveloppent tout entier de sa naissance à sa mort et le suivent dans tous les actes de sa vie domestique professionnelle et politique. On lui apprend à bien voter et à ne pas boire d'alcool. C'est afin de garder avec lui un contact quotidien et de pouvoir contrôler plus exactement son assiduité que toutes les sociétés coopératives belges prennent la vente du pain comme base de leurs opérations.

La France n'est venue que tard à la coopération de consommation parce qu'elle a cherché d'abord sa voie dans les autres domaines de la coopération : — au début, en 1848, sous l'inspiration du socialisme associationniste de la première moitié du siècle, dans l'*association coopérative de production* ; — plus tard, de 1863 à 1866, dans l'*association coopérative de crédit*, mais considérée comme étape vers l'association de production. Puis, découragée de ses insuccès, la classe ouvrière s'était détournée de la coopération

sous toutes ses formes. Elle continuait pourtant à la saluer comme solution de la question sociale dans ses congrès, jusqu'à celui de Lyon en 1878¹. Mais ce fut le dernier coup de chapeau qu'elle lui donna. Dès l'année suivante, au congrès de Marseille, sous la poussée du collectivisme marxiste alors à ses débuts en France et dont Jules Guesde était l'initiateur, elle fit volte-face, déclara que les sociétés coopératives « ne peuvent aucunement être considérées comme des moyens assez puissants pour arriver à l'émancipation du prolétariat » et vota la socialisation des instruments de production.

Cependant il se formait çà et là des associations coopératives de consommation. La plus ancienne de celles qui figurent dans l'*Almanach de la Coopération* est la *Ruche Stéphanoise* de Saint-Étienne, qui date de 1855. Mais il y en a d'autres de date plus ancienne, depuis longtemps disparues et qui n'ont même pas laissé de traces. L'idée de s'associer pour quelques achats en commun est trop simple pour ne pas s'être présentée souvent à l'esprit et pour n'avoir pas été parfois réalisée. On a signalé dès 1828 l'existence d'une boulangerie coopérative dite *Caisse du Pain*, en Alsace, à Guebwiller.

Le grand élan coopératif de 1848, s'il se dépensa presque tout entier en associations de production, engendra cependant quelques sociétés de consommation : à Lyon surtout, qui était à cette époque

1. « Considérant que le salariat n'est qu'un état transitoire entre le servage et un état innommé, les Chambres Syndicales devront mettre tout en œuvre pour l'établissement de sociétés générales de consommation, de crédit et de production... », tel fut l'ordre du jour voté à Lyon.

un grand foyer d'activité sociale, notamment la *Société des Castors*¹. Dans la période de 1867-1883, quoique l'enthousiasme se portât surtout sur l'association de crédit², cependant une centaine de sociétés de consommation se fondèrent aussi, entre autres la *Revendication* de Puteaux, par l'initiative de Benoît Malon³, l'*Abeille Suresnoise*, avec Clavel, et la *Société du XVIII^e arrondissement* de Paris; mais ce fut à Lyon encore que leur natalité fut la plus forte. On en compta 23. Dans cette période, la coopération fut soutenue par des économistes comme Léon Say, Jules Simon, Walras, mais avec un programme plus modeste que celui de Rochdale, et la loi de 1867, que nous étudierons plus loin, fut due à ce mouvement. Jules Simon prononça dans la discussion de cette loi un discours chaleureux.

Ce ne fut qu'en 1883, grâce à l'initiative d'un petit

1. Plusieurs études ont été faites sur l'histoire de la coopération à Lyon : — par M. Flotard, dans un *Annuaire de l'Association* publié en 1867, plus récemment par M. Godard, *Les origines de la Coopération lyonnaise* (1904, Lyon). Un magasin coopératif, avec des caractères assez curieux, fut créé dès 1835 sous le titre *Commerce véridique et social* et fut menacé de poursuites par les autorités, comme devait l'être, sept ans plus tard, la belle initiative de Leclaire, quand il organisa la participation aux bénéfices.

2. A Paris, en 1867, on comptait seulement 5 à 6 sociétés de consommation pour 50 sociétés de production et plus de 100 sociétés de crédit. Les unes comme les autres se rattachaient à trois établissements de crédit populaire : *Le Crédit au Travail*, la *Caisse des Associations coopératives*, la *Caisse d'Escompte des Associations populaires*.

3. Benoît Malon était un socialiste de l'école française, c'est-à-dire pas très sympathique au marxisme et plutôt sympathique à l'idéal coopératif quoique d'ailleurs il dénonçât en termes véhéments « les roublards de l'orthodoxie économique qui avaient égaré les ouvriers dans les voies sans issues de la Coopération ». (*Manuel d'Économie Sociale*.)

groupe de coopérateurs de Nîmes, de Boyve, Fabre ¹, et quelques ouvriers, que la coopération de consommation prit conscience d'elle-même et sa marche depuis lors a été sinon très rapide du moins interrompue. Le premier congrès réuni à Paris en 1885 jeta les bases d'une organisation à peu près semblable à celle que nous avons indiquée pour l'Angleterre. Une *Union Coopérative* avec un *Comité Central* permanent, une fédération d'achats, des congrès annuels, un journal, furent constitués.

Pendant une dizaine d'années les sociétés qui avaient adhéré à l'*Union Coopérative* restèrent unies sur le programme de Rochdale. Le Comité Central trouva un secrétaire général plein de ferveur et d'expérience dans la personne de Charles Robert, l'apôtre de la participation aux bénéfices. Mais un essai prématuré et malheureux pour constituer une Fédération d'achat en commun (voir ci-après au chapitre *Unions et Fédérations*) jeta le trouble et un certain découragement dans l'Union.

Sur ces entrefaites l'exemple des sociétés coopératives belges et les conseils de leurs chefs avaient ramené à la coopération, sinon comme solution sociale, tout au moins comme moyen d'action, un certain nombre de socialistes français, et ceux-ci commençaient à fonder des sociétés de consommation. Mais ces coopératives à tendances socialistes de Paris, qui avaient d'abord adhéré avec sympathie à l'*Union Coopérative*, s'en détachèrent bientôt parce qu'elles la trouvèrent à la fois trop bourgeoise dans ses tendances et trop provinciale dans son petit par-

1. Auguste Fabre est un disciple de Fourier et avait travaillé pendant quelque temps au Familistère de Guise.

lement et, en 1895, un autre groupement, composé surtout de sociétés parisiennes, fut fondé sous le nom de « Bourse coopérative des sociétés socialistes de consommation ».

Les socialistes prétendent, non sans quelque ingratitude, que cette scission a marqué l'ère nouvelle de la coopération en France. A partir de cette date seulement elle aurait cessé d'être mercantile pour s'inspirer d'une large conception sociale. Nous verrons dans le dernier chapitre (*Les diverses écoles coopératives*) dans quelle mesure cette prétention est justifiée. Ils n'en ont pas moins porté un grave préjudice au développement de la coopération en France en brisant son unité. D'autant plus que, même en se plaçant au point de vue socialiste, ils auraient pu avoir plus d'action en demeurant dans l'organisation déjà créée qu'en en sortant pour en créer une nouvelle. Il leur eût été facile, en restant dans le Comité Central, d'y devenir peu à peu les maîtres et d'en changer le gouvernement à leur image, car, quoiqu'ils n'eussent point la majorité numérique, ils n'auraient pas tardé à exercer le pouvoir de fait parce que les représentants des sociétés de Paris sont presque les seuls qui puissent assister aux séances mensuelles et qui prennent part à l'élection du bureau. Au reste cette scission tint moins à des divergences réelles sur les principes qu'à certaines incompatibilités d'humeur.

En Allemagne on ne croyait pas à l'efficacité de la coopération de consommation parce qu'on était imbu de la théorie de la loi d'airain, comme l'appelait Lasalle, c'est-à-dire de la théorie classique qui

enseigne que toute réduction dans le coût de la vie entraîne fatalement une réduction égale dans le taux des salaires, et que, par conséquent, tel devait être l'effet de la société de consommation. Aussi le mouvement coopératif s'est-il orienté d'abord, sous la direction de Schulze-Delitzsch, dès 1831, dans le sens de la coopération de crédit, et dans cette branche il a pris un développement prodigieux, plus grandiose encore que la coopération de consommation en Angleterre. On compte en effet 16 000 sociétés coopératives de crédit, tant urbaines que rurales. Comme c'est de toutes les formes de la coopération la plus conservatrice, elle a rallié le parti libéral et bourgeois, et même les petits commerçants qui y ont trouvé de grands avantages. Elle a même joué longtemps le rôle de paratonnerre contre le socialisme de Lassalle et de Karl Marx. Aussi sociétés de crédit et de consommation et autres se groupaient-elles pêle-mêle dans les fédérations, notamment dans la plus importante fondée par Schulze-Delitzsch, « l'Union Générale » de Berlin, — les sociétés de consommation n'ayant guère d'autre rôle, dans la pensée des chefs de l'Union, que de servir à faciliter l'épargne des ouvriers et à alimenter les sociétés de crédit. Mais les petits commerçants, qui constituaient le gros de l'armée des sociétés coopératives de crédit, ne tardèrent pas à s'émouvoir du jour où ils constatèrent que les coopératives de consommation, en se développant, visaient à les éliminer. De plus l'Union Générale qui, toujours inspirée de l'esprit de Schulze-Delitzsch, représentait le libéralisme bourgeois et défendait les classes moyennes, ne pouvait accepter le programme socialiste ouvrier de rénovation sociale

que les coopératives de consommation, en Allemagne comme en France, commençaient à enseigner. Aussi, au Congrès de Kreuznach, en 1902, sous la présidence du D^r Cruger, disciple et successeur de Schulze-Delitzsch, un ordre du jour de l'Union Générale condamna ce programme comme trop socialiste¹. Et à la suite de ce vote la plupart des sociétés de consommation se séparèrent pour se constituer en Union indépendante dont le siège est à Hambourg. Cette Union n'est pas cependant socialiste, comme le groupement Belge ou celui de la Bourse Socialiste en France; il n'a pas d'alliance avec le grand parti *Social-Démocrate*, mais, comme les successeurs des Pionniers de Rochdale et comme l'école de Nîmes, il se place exclusivement sur le terrain coopératif.

Aujourd'hui l'Allemagne, qui avait été lente à entrer dans la coopération de consommation², y marche à pas de géants : dans ce domaine, comme dans le domaine industriel, elle vise à dépasser l'Angleterre et, du pas dont elle va, il est probable qu'elle y arrivera. Les qualités propres à la race germanique, ses aptitudes à l'association, à l'organisation, à la hiérarchie, à la discipline, et cet instinct grégaire qui la pousse aux grandes agglomérations, ce sont là tout autant de conditions admirablement favorables au succès de la coopération en Allemagne. Comme nous le verrons dans le

1. Même 97 sociétés furent nominativement exclues de l'Union, la plupart appartenant à la Saxe.

2. La plus ancienne société de consommation créée sur le type de Rochdale paraît avoir été celle de Neustadt, près Magdebourg, en 1864.

chapitre suivant on y trouve quelques-unes des plus grandes coopératives de consommation du monde entier.

Arrêtons-nous là. Nous ne pouvons faire ici l'histoire de la coopération de consommation dans tous les pays durant la seconde moitié du XIX^e siècle. Elle serait d'ailleurs très monotone, car dans tous les pays, sauf l'exception de la Belgique, on s'est borné à reproduire assez fidèlement le type de Rochdale. Ce qui serait plus intéressant serait de prolonger cette histoire dans l'avenir en cherchant quels sont les pays où cette forme de la coopération a le plus de chances de succès. Il n'est pas sûr que cette graine importée d'Angleterre doive réussir dans tous les pays : en tout cas il est certain que son développement y est très inégal. On le constatera mieux dans le chapitre suivant.

CHAPITRE III

Statistique et géographie du mouvement coopératif.

Si l'on se rappelle combien spécial a été le type d'association créé par les Pionniers de Rochdale, on admirera combien cette petite graine a pu s'adapter à tous les pays, en se modifiant selon les conditions spéciales du milieu, et à quelle variété merveilleuse de formes elle a pu donner naissance. Aux Indes, au Japon, au Cap, en Australie, elle fleurit déjà.

La statistique des sociétés coopératives de consommation est malheureusement très incomplète. On connaît à peu près dans chaque pays le nombre de sociétés : mais il n'en est pas beaucoup où le nombre des sociétaires soit recensé et il en est bien moins encore où le chiffre le plus important, celui des ventes faites, soit connu exactement. Même dans les pays où les sociétés sont groupées en Fédérations, il en est toujours un certain nombre qui ne fournissent pas les renseignements demandés, en sorte que les chiffres donnés sont au-dessous de la réalité et doivent être majorés d'une quantité inconnue. Il n'y a guère que l'Angleterre et la Suisse où les statistiques soient à peu près complètes parce que dans ces deux pays presque toutes les sociétés sont fédérées. En Allemagne,

en France, en Danemark, en Finlande, on a encore des chiffres généraux assez précis. Mais dans tous les autres pays on n'a que des chiffres fragmentaires.

Sous ces réserves voici les évaluations qu'on peut donner. Nous classons les pays selon le nombre des coopérateurs (nombres de la 2^e colonne).

Pays.	Nombre de sociétés.	Nombre de sociétaires.	Chiffres des ventes (milliers fr.)
Iles Britanniques (1908).	1 428	2 404 600	1 750 000
Allemagne (1908).	2 250	1 350 000	437 000
France (1908)	2 491	750 000	227 000
Russie (1905) ¹	800?	250 000?	80 000?
Italie (1906)	1 448	250 000?	80 000?
Autriche (1907)	1 100	200 000?	100 000?
Suisse (1908).	295	185 000	81 000
Belgique (1907) ² .	162	127 000	34 000
Finlande (1908)	177	100 000	52 000
Danemark (1908) ³ .	1 300	90 000	38 000
Hongrie (1907).	676	85 000	10 000
Pologne (1907).	680	85 000	39 000
Suède (1908).	470	65 000	—
Hollande (1907)	138	50 000	—
Espagne (1904)	182	29 000	—
Norvège (1908) ⁴ .	300	12 000	—

Il faut ajouter encore quelques centaines de coopératives de consommation pour les États des Bal-

1. Les chiffres de la Russie (dus à M. Totomiantz), de l'Italie, de l'Autriche, sont très incertains.

2. La statistique belge ne porte que sur les sociétés socialistes.

3. En Danemark il n'y a que la moitié des sociétés qui aient envoyé leurs statistiques à l'Union. Les chiffres des deux dernières colonnes doivent donc être fortement majorés — quoique pourtant pas doublés, car les sociétés qui ne répondent pas aux questionnaires sont généralement les sociétés les moins importantes. — On évalue à 150 000 membres et à 70 millions de fr. de ventes les chiffres réels.

4. En Suède et Norvège, beaucoup de sociétés dites coopératives sont commerciales en réalité.

kans et le Portugal, et, hors d'Europe, un millier environ aux États-Unis, au Canada, au Japon, au Cap, aux Indes, dans les Antilles — et d'ailleurs les chiffres que nous donnons dans ce tableau remontent déjà pour quelques-uns de ces pays à deux ou trois ans, en sorte qu'on peut évaluer de 12 à 13 000 le nombre des sociétés de consommation existant dans le monde entier¹, à 7 millions environ le nombre de leurs membres et à 3 milliards de francs le chiffre de leurs ventes.

En évaluant le nombre des coopérateurs il ne faut pas oublier que chaque coopérateur représente généralement une famille (car les célibataires n'ont guère d'intérêt à entrer dans une coopérative) et que les familles ouvrières sont généralement nombreuses,

1. D'ailleurs cette liste ne comprend pas les catégories suivantes d'associations coopératives qui ne sont pas pour la consommation à proprement dire, quoiqu'elles rentrent pourtant dans la définition que nous en avons donnée, à savoir :

1° Les sociétés coopératives de *construction*, au nombre de plus de 10 000 (dont 6 000 aux États-Unis, 2 500 en Angleterre, 700 en Allemagne, 150 en France, 100 en Hollande, le reste éparpillé un peu partout), que nous étudierons plus loin;

2° Les sociétés coopératives agricoles et urbaines pour *l'achat des engrais ou matières premières*, qui sont au nombre au moins d'une douzaine de mille (dont 4 000 en France);

3° Ni même les sociétés coopératives de *crédit*, rurales ou urbaines, environ 30 à 35 000 (dont 16 000 rien qu'en Allemagne), quoique celles-ci aussi aient pour but de satisfaire à un besoin très pressant de leurs membres, le besoin d'argent.

En tout donc, 60 000 à 70 000 sociétés (56 623 en 1901 d'après la statistique publiée par le secrétariat de l'Alliance Coopérative Internationale), réparties dans le monde entier, se réclament de la coopération de consommation. Et encore ne comptons-nous pas dans ce recensement les associations coopératives de production, plus de 20 000 (surtout des laiteries), parce que, malgré leur titre de sociétés coopératives, elles relèvent, selon nous, d'un principe très différent de celui de la coopération de consommation.

en sorte que ces 7 millions de coopérateurs représentent une population de 30 à 35 millions de personnes, l'équivalent d'un grand État.

Quant au chiffre des ventes, ce n'est évidemment qu'une proportion infinitésimale relativement au mouvement d'échanges de la population de la terre qui représente des centaines de milliards — puisqu'il ne dépasse pas 5 francs en moyenne par tête d'Européen. Pourtant, si l'on pense que le mouvement coopératif ne date guère que d'un demi-siècle et combien c'est peu de chose qu'un demi-siècle, moins d'une vie d'homme, dans l'histoire du monde, ces résultats ne paraîtront pas méprisables mais plutôt de nature à justifier les espérances des coopérateurs.

Quelques mots sur les principaux pays coopératistes. Ils marchent d'un pas très inégal dans la voie coopérative ¹.

1. Voici comme indice du développement de la coopération dans chaque pays le rapport entre le nombre des coopérateurs et celui de la population de chaque pays. Toutefois nous avons multiplié par 4 le nombre des sociétaires, chacun d'eux représentant une famille. Les chiffres se rapportent à 1908.

Écosse.	304	par 1 000 habitants.	
Angleterre.	235	—	—
Danemark.	231	—	—
Suisse.	230	—	—
Finlande.	130	—	—
Allemagne.	86	—	—
France.	77	—	—
Belgique.	76	—	—
Hollande.	39	—	—
Pologne.	34	—	—
Autriche.	31	—	—
Hongrie.	18	—	—
Russie.	9	—	—

On remarquera que les petits pays occupent dans cette liste un rang beaucoup plus honorable que les grands. Et encore ceux-ci seraient-ils plus humiliés si nous avions fait figurer les États-Unis dans ce tableau !

Au premier rang, et de beaucoup, figure l'Angleterre, et cette constatation n'est pas pour nous surprendre après l'histoire de la coopération que nous venons de donner.

D'abord par le nombre de ses coopérateurs — 2 400 000 familles. Cela représente (en déduisant l'Irlande où la coopération de consommation n'existe presque pas) près d'un tiers de la population de la Grande-Bretagne. Il y a certains comtés où la proportion s'élève à la moitié et même aux trois quarts : il y a telle grande ville, comme celle de Leeds, ou telle petite ville, comme celle de Kettering, où la coopération embrasse la presque totalité des habitants.

Toutes ces sociétés sont fortes par le nombre de leurs membres, car leur effectif moyen est presque de 1700. Il y a 47 sociétés qui comptent plus de 10 000 membres et une, celle de Leeds, qui en compte 50 000 avec 42 millions de francs de ventes¹.

Et non moins par le chiffre de leurs affaires. Les ventes faites par les sociétés à leurs membres ont atteint en 1908 plus de 1 760 millions de francs, ce qui représente plus de 1 230 000 francs par société et une moyenne de 730 francs d'achats par tête², très supérieure à celle de tout pays. Cette moyenne très

1. Celle du *Civil Service* (c'est-à-dire des fonctionnaires) à Londres en compte 74 000, mais elle n'est pas considérée comme vraiment coopérative par les motifs que nous indiquerons plus loin.

Quant à la vénérable aïeule, les Pionniers de Rochdale, elle a été dépassée de beaucoup par ses filles ; elle ne compte que 16 000 membres.

2. Il est vrai que les sociétés anglaises vendant non seulement à leurs membres, mais au public, il faudrait défalquer le chiffre de la vente au public de celle faite aux sociétaires, mais c'est peu de chose, 5 p. 100 environ. Voir ci-après, p. 61.

élevée implique deux choses : en premier lieu, que ces sociétés ne sont pas seulement des magasins d'épicerie mais fournissent toute espèce de marchandise ; en second lieu, que les membres sont très assidus à se servir au magasin social, qualité rare et qui est un des critères les plus sûrs du zèle coopératif. Il est certain qu'il y a des ouvriers en Angleterre qui portent tout leur salaire au magasin social et ne dépensent presque point d'argent en dehors.

Dans ce chiffre d'affaires ne sont pas comprises les ventes faites par les Fédérations d'achats d'Angleterre et d'Écosse à leurs sociétés adhérentes qui se chiffrent par plus de 800 millions de francs (puisqu'elles feraient double emploi avec les précédentes) ; ni le chiffre d'affaires de la Banque Coopérative qui fait plus de 1 1/2 milliard de francs d'encaissements et autant de paiements, ni celui de la société coopérative d'assurance qui assure pour 500 millions de francs de risques. Si l'on additionnait le tout on arriverait à un total de plus de 6 milliards de francs.

L'Allemagne, nous l'avons dit, est surtout le pays des sociétés coopératives de crédit (16 000 avec plus de 2 100 000 membres), mais pourtant même pour la coopération de consommation elle marche au second rang et s'avance à grands pas. Le nombre des sociétés de consommation est très supérieur à celui des sociétés anglaises ; il est vrai que le nombre de leurs membres n'est guère que la moitié et le chiffre de leurs affaires pas même le quart¹, cependant il y

1. Les seuls chiffres certains sont ceux des sociétés adhérentes aux deux grandes Fédérations constituées : — la nouvelle, celle de Hambourg, qui ne compte presque exclusivement que des sociétés de consommation, avec 1 068 sociétés, 950 000 membres et

a beaucoup de sociétés très importantes : notamment une de Dresde avec 23 000 membres, une de Leipzig avec 34 000, et surtout celle de Breslau, qui est la plus grande du monde avec ses 85 000 membres. Seulement, comme celle-ci ne fait que la boulangerie et les denrées coloniales, le chiffre de ses ventes est inférieur à celui de la société de Leeds : 32 millions de francs seulement.

D'une façon générale d'ailleurs, la moyenne des achats par sociétaire est beaucoup plus faible en Allemagne qu'en Angleterre, 320 francs seulement, ce qui s'explique par le fait que ces sociétés ne vendent que l'épicerie, comme à Breslau, plutôt que par le manque d'assiduité des membres au magasin.

La France, nous l'avons déjà vu, est au premier rang par le nombre de sociétés ¹, mais elle n'a pas à

350 millions francs de ventes : — l'ancienne, celle de Schulze-Delitzsch, qui compte surtout des sociétés coopératives de crédit mais aussi 285 sociétés de consommation (beaucoup de fonctionnaires et d'employés) avec 253 000 membres et 76 millions de francs de ventes.

1. En ce qui concerne la France il n'y a eu pendant longtemps que les statistiques faites par les soins du Secrétaire de l'Union Coopérative, M. Daudé-Bancel, et publiées depuis 1892 dans *l'Almanach de la Coopération française*. Très incomplets au début, les tableaux sont devenus d'année en année mieux remplis.

De son côté l'Office du Travail (d'abord au Ministère du Commerce, aujourd'hui au Ministère du Travail) dressait une statistique d'après les renseignements demandés aux préfets. Et, depuis 1907, il publie une statistique annuelle contenant des chiffres assez complets.

Les chiffres exprimant le nombre des sociétés dans le tableau de la page 42 ne comprennent que les sociétés dont le nombre des membres est connu : ils sont donc un peu inférieurs aux chiffres réels ; celui de 1908 est de 2 491.

Ce chiffre de 2 491, donné par la statistique de la Direction du Travail pour les sociétés existant au 1^{er} janvier 1909, est le

s'en glorifier car ce grand nombre de sociétés n'est pas un signe de supériorité mais au contraire de faiblesse : il signifie simplement l'éparpillement des sociétés.

Voici comme démonstration deux tableaux comparatifs de l'accroissement du nombre des sociétés de consommation en Angleterre et en France.

Pour l'Angleterre d'abord, voici la progression parallèle du nombre des sociétés et du nombre de leurs membres :

	Nombre de sociétés.	Nombre de membres.	Moyenne par société.
1862.	331	89 000	269
1872.	930	324 000	348
1882.	1 043	598 000	573
1892.	1 420	1 127 000	794
1902.	1 476	1 893 000	1 215
1907.	1 443	2 323 000	1 610
1908.	1 428	2 404 000	1 680

On voit que depuis 1902, date qui a marqué le maximum, le nombre des sociétés a diminué lentement tandis que le nombre des coopérateurs a augmenté de 511 000, soit 27 p. 100. Et, même si l'on remonte à 1892 on voit que le nombre des sociétés n'a augmenté que de 8 unités, tandis que le nombre des membres a beaucoup plus que doublé.

En France, voici le même tableau. Seulement nous ne pouvons remonter au delà de 1900, aucune statistique digne de foi n'existant jusqu'à cette date :

même que celui donné par la statistique non officielle de l'Almanach de l'Union Coopérative pour l'année 1908. C'est une coïncidence assez rare.

	Nombre de sociétés.	Nombre de membres.	Moyenne par société.
1900.	939	375 000	400
1902.	1 288	455 000	353
1907.	2 214	705 000	318
1908.	2 412	750 000	302

On voit que depuis 1900 le nombre des sociétés s'est élevé de 939 à 2 412, c'est-à-dire a beaucoup plus que doublé, tandis que le nombre des sociétés anglaises, dans la période correspondante, restait stationnaire. Rien de plus significatif qu'un tel parallèle et qui mette mieux en lumière la tendance des Anglo-Saxons à l'agglomération si opposée à la tendance dispersive des Français. Il montre avec évidence qu'en France l'accroissement du nombre des membres est beaucoup moins rapide que celui des sociétés, ce qui revient à dire que les sociétés sont de plus en plus petites comme on voit au tableau ¹. En sorte que chez nous la multiplication est synonyme de division ! Voilà pourquoi nous trouvons dans certaines villes des douzaines de sociétés. Sans parler même de Paris, nous en trouvons 59 à Lyon, 21 au Creusot, 21 aussi à Montceau-les-Mines, 16 à Roubaix, 10 à Tourcoing, 7 à Lorient, etc., etc. ².

Ce n'est pas seulement comme nombre de membres que les sociétés françaises sont faibles, c'est aussi comme ventes ³ et chiffre d'achat par membre, et ceci

1. Cependant cette diminution progressive du nombre moyen des membres peut s'expliquer en partie par le fait qu'au fur et à mesure que l'enquête statistique s'étend, elle englobe de plus petites sociétés.

2. Près d'un tiers des sociétés françaises (32 p. 100) comptent moins de 100 membres (il y en a même 57 qui comptent moins de 25 membres !) Et 11 p. 100 font moins de 10 000 francs d'affaires par an, ce qui représente moins de 30 francs de vente par jour !

3. Le chiffre total des ventes (pour les 2 268 sociétés qui l'ont

est un symptôme plus grave encore du manque d'esprit coopératif, car il dénote un faible zèle de la part des sociétaires, comme nous le verrons (p. 71). Cependant il y a une autre cause, c'est que la plupart des sociétés en France ne font que l'épicerie et par conséquent les achats que les sociétaires peuvent faire au magasin sont très limités aussi. Il y a plus du tiers des sociétés qui ne font même que la boulangerie et le débit de celles-ci est forcément limité¹. Rares sont celles qui vendent tout. Chez nous les moyennes des ventes par tête sont très inférieures à celles de l'Allemagne, mais c'est comme nombre moyen de membres que nous sommes très inférieurs, 300 au lieu de 900 (moyenne des deux grandes Unions allemandes). Nous n'avons pas les sociétés colossales de l'Allemagne : 3 sociétés françaises seulement dépassent 10 000 membres.

La Suisse tient un rang très honorable parmi les pays coopératistes, car elle compte 300 sociétés de consommation avec 185 000 membres (sans compter encore 300 coopératives diverses, mais surtout agricoles), ce qui est énorme pour une population qui ne dépasse guère 3 millions d'habitants. C'est une proportion qui n'est pas très inférieure à celle de l'Angleterre. Et si le chiffre des ventes (81 millions de fr.) n'est proportionnellement que les 2/3 de celui

fait connaître) est de 228 millions, ce qui représente une moyenne de 100 000 francs par société, tandis qu'en Angleterre la moyenne est de 1 230 000 francs, douze fois plus!

Même en Suisse la moyenne est bien supérieure : 274 000 francs de ventes par société.

1. Il est impossible à une boulangerie coopérative, si zélés que puissent être les sociétaires, de vendre plus d'un pain de 4 livres à chacun par jour, ce qui ne fait que 220 francs par an environ.

de l'Angleterre, il est pourtant très supérieur à celui de l'Allemagne et de la plupart des autres pays. Elle a 5 sociétés qui comptent 10 000 membres et plus, dont celle de Bâle qui en compte 30 000 (c'est-à-dire la presque totalité de la population de la ville puisqu'elle n'est que de 125 000 âmes) avec 20 millions de francs de ventes. Cependant ce mouvement est de date récente. Il ne s'est vraiment accusé que depuis la constitution de l'Union Coopérative de Bâle en 1890, qui rallie aujourd'hui près de 300 sociétés et fait plus de 17 millions de francs d'affaires. C'est un des traits caractéristiques de la coopération suisse que la solidarité avec laquelle presque toutes les sociétés se serrent autour de l'Union et lui apportent un concours pécuniaire et moral absolu. C'est que la Suisse est elle-même une démocratie fédérative qui porte sur son écusson la devise « Un pour tous, tous pour un » et qui se trouve par conséquent tout spécialement entraînée vers la coopération d'ordre économique.

En Italie aussi, quoique par des traits différents, le mouvement coopératif est remarquable : c'est de tous les pays celui dans lequel la collaboration des trois grandes formes d'associations ouvrières — syndicats, sociétés de secours mutuels et sociétés coopératives de consommation — paraît le mieux réalisée. A Reggio Emilia notamment, elles se groupent en faisceau très puissant. Il y a peu de sociétés à gros effectifs, sauf quelques sociétés professionnelles comme l'*Unione Militare* de Rome, ou d'employés et petits bourgeois comme l'*Unione Cooperativa* de Milan, mais l'évolution économique de l'Italie est en retard sur son évolution politique : elle n'a pu réa-

liser son unité. Elle est le seul des pays coopératifs qui n'ait pu créer encore une Fédération générale d'achats; elle y travaille en ce moment. Le manque de statistique rend impossible toute comparaison de chiffres avec les autres pays.

La Belgique est le seul pays où le mouvement coopératif ait pris une forme vraiment originale et une couleur socialiste et politique, mais nous nous référons à ce que nous en avons dit dans le chapitre précédent.

Il est un petit pays où la coopération a pris un développement extraordinaire, supérieur à celui de tout autre pays, même de l'Angleterre, c'est le Danemark. On y compte 1 300 sociétés coopératives de consommation, ce qui est énorme pour un pays de 2 millions 1/2 d'habitants : cela représenterait plus de 20 000 sociétés pour la France ou l'Angleterre. Il est vrai qu'elles sont très petites, le nombre total de leurs membres étant évalué à 150 000¹, soit guère plus de 100 par société. Cela tient à ce qu'elles sont surtout rurales. C'est dans les campagnes, en effet, contrairement à ce qui se passe dans les autres pays, que la coopération sous toutes ses formes y a pris le plus de développement.

Rien de particulier à dire des autres pays. En Autriche-Hongrie il y a un assez grand nombre de sociétés coopératives de consommation, mais la diversité des races et l'inégalité de leur développement économique ne permettent pas d'arriver à une organisation d'ensemble. L'Autriche proprement dite suit de

1. Nous avons fait remarquer ci-dessus que le chiffre officiel de 90 000 ne s'appliquait qu'à 660 sociétés sur 1.300, c'est-à-dire à la moitié seulement, les autres n'ayant pas répondu.

loin l'exemple de l'Allemagne. La Hongrie, sous l'impulsion de la grande société de Budapest *la Fourmi (Hangya)*, commence à grouper un assez grand nombre de coopératives de consommation. Et les Tchèques à leur tour ont constitué à Prague une Union qui compte déjà plus d'une centaine de sociétés avec 14 000 membres.

La Russie, la Pologne et les pays des Balkans, après avoir commencé par la coopération agricole, mieux adaptée à leur condition économique, abordent aujourd'hui la coopération de consommation. Et même la Serbie vient de créer une école, presque une Faculté! pour l'enseignement de la coopération.

Hors d'Europe il est un grand pays qu'on s'étonnera de ne pas voir figurer au premier rang dans cette rapide revue : ce sont les États-Unis. La coopération y a été jusqu'à présent presque insignifiante, de même d'ailleurs que dans les autres pays neufs et colonies. Cela s'explique. Dans les pays où les ouvriers largement payés dédaignent les petites économies et où ils mènent généralement une vie quasi nomade, les conditions économiques et sociales sont tout à fait défavorables au succès des associations coopératives. Cependant quelques foyers coopératifs sont en train de se constituer : — d'une part dans la Californie, mais là ce sont plutôt des sociétés coopératives de production agricole, — et d'autre part dans un des plus vieux États où les conditions d'existence commencent à se rapprocher de celles de nos pays d'Europe, dans le Massachusetts.

CHAPITRE IV

Les divers modes de vente.

§ 1. — VENTE AU PRIX COURANT.

La règle générale suivie dans toutes les sociétés de consommation pour la vente de leurs marchandises¹, c'est de les vendre au même prix que les marchandises de la localité, au prix courant, c'est-à-dire *au prix du détail*.

Cette règle de vendre au prix du commerce paraît à première vue peu conforme à l'idée qu'on se fait de la coopération de consommation, car l'économie sur

1. A vrai dire, le mot « vente » n'est pas ici à sa place, parce qu'il s'agit d'une association qui vend à ses propres membres ou plutôt de personnes qui se vendent à elles-mêmes : le mot de *répartition* ou de *distribution* serait plus correct : aussi les Anglais appellent-ils ces sociétés *distributive societies*, et en France les employés chargés du service de la vente sont-ils désignés souvent sous le nom de « répartiteurs ». Nous verrons plus loin qu'en général la loi et le fisc ne considèrent pas la société de consommation comme un marchand qui achète pour revendre.

Cependant le mot de vente est consacré par l'usage et il est même exact juridiquement, puisque la Société constitue une personne morale distincte de celle de ses membres.

les dépenses constituant le premier but de ce mode de coopération, ainsi que nous l'avons vu, il semblerait plus naturel d'aller directement au but en vendant au plus bas prix possible, au prix de revient.

Il en est en effet qui, infidèles à la règle de Rochdale, procèdent ainsi. Il est à remarquer que celles-là se recrutent aux deux extrémités de l'échelle :

a. — Parmi les bourgeois, fonctionnaires ou employés touchant des traitements assez élevés, mais obligés de soutenir un certain train de maison et qui ne demandent à la coopération rien de plus qu'un moyen de satisfaire au plus de besoins possible avec le moins d'argent possible, et nullement de réaliser une transformation sociale quelconque. C'est à cette catégorie qu'appartiennent généralement les grandes coopératives de fonctionnaires et de militaires telles que le *Civil service* et le *Army and Navy Store*, qui sont les plus grands magasins de Londres. Mais, comme nous le verrons plus loin, elles sont considérées par les coopérateurs anglais comme en dehors de la coopération ;

b. — Parmi les ouvriers très pauvres, pressés par le besoin, dont les salaires sont insuffisants pour le minimum d'alimentation : en pareil cas il serait impossible et d'ailleurs inhumain de ne pas leur procurer le plus d'aliments possible pour l'argent dont ils peuvent disposer : il s'agit pour eux de donner à chaque sou le maximum d'utilité. En Russie, par exemple, où les salaires sont très bas généralement, les sociétés de consommation vendent à très bas prix.

Mais le système de la vente au prix de revient a de graves inconvénients :

1° Il exaspère les marchands de la localité par une

concurrence au rabais qu'ils ne peuvent soutenir. Et cela bien inutilement, car si les coopérateurs ne se proposent d'autre but qu'une diminution de leurs dépenses, ils feraient mieux de ne pas se donner la peine de constituer une société de consommation, mais de s'entendre tout simplement avec les marchands de la localité pour obtenir d'eux un rabais sur leurs prix courants, d'autant plus important que le nombre des acheteurs serait plus considérable. Ce système très simple a été d'ailleurs assez souvent employé, et surtout il a été chaleureusement recommandé par tous ceux qui espèrent par là procurer au public les avantages de la coopération sans porter préjudice au commerce (voir, ci-après, *La lutte contre les commerçants*).

2° Il enlève à la société la faculté de vendre au public, car il serait absurde de sa part de conférer bénévolement aux étrangers le même avantage qu'à ses membres, celui de la vente au prix coûtant — et pourtant il lui est bien difficile pratiquement d'avoir deux prix différents étiquetés sur chaque article.

Il est vrai que la vente au public n'est pas pratiquée par toutes les sociétés coopératives et est même, comme nous le verrons, généralement déconseillée. Mais si la société ne vend qu'à ses membres, la vente à bas prix a alors cet autre inconvénient d'inciter les sociétaires à acheter pour le compte de leurs amis ou voisins et peut-être même à se faire quelques profits comme intermédiaires.

3° Surtout il ne laisse guère à la société de moyens pour atteindre aucun des buts que nous examinerons ultérieurement, ni l'épargne individuelle ou collective, ni l'assurance, ni la production, ni les œuvres

de solidarité ou de propagande. Tous ces buts, c'est-à-dire en somme tout le programme coopératif, se trouvent sacrifiés au bon marché. Les sociétés qui pratiquent ce système coupent leur blé en herbe. Elles ne diffèrent pas beaucoup des économats patronaux et n'ont pas plus d'ambition que ceux-ci : permettre à l'ouvrier de mieux vivre avec son salaire ¹.

Voilà pourquoi, par tout pays, presque toutes les sociétés suivent la règle de Rochdale et vendent, non au prix de revient, mais au prix courant. L'excédent ainsi réalisé sur chaque achat est inscrit au compte du sociétaire acheteur pour lui être restitué à la fin de l'année ou, plus généralement, à la fin du semestre.

En procédant ainsi ces sociétés renoncent à procurer à leurs membres l'avantage d'une économie quotidienne afin de pouvoir leur offrir un autre avantage, celui d'une somme ronde payable une ou deux fois par an, une sorte de coupon de rente : cela revient au même sans doute, mais l'effet produit sur le consommateur est beaucoup plus grand. En fait, ce système est extraordinairement apprécié par les ouvriers et plus encore par leurs femmes. On peut même dire qu'il l'est trop ! car sur les 6 ou 7 millions

1. Un autre grief qu'on faisait valoir autrefois contre ce système de la vente à bas prix, c'est qu'il risquait en se généralisant d'avilir les salaires. C'était même le plus gros grief invoqué par les socialistes contre la coopération et qui, pendant la seconde moitié du XIX^e siècle, les en a détournés. Ils posaient en loi que tout abaissement durable du prix des objets de consommation devait entraîner un abaissement proportionnel des salaires : c'est ce qu'on appelait la loi d'airain. Aujourd'hui ce grief est considéré comme chimérique parce qu'on ne croit plus à la loi d'airain. Et d'ailleurs, si même elle était vraie, elle s'appliquerait aussi bien au cas de vente au prix courant avec ristourne.

de coopérateurs qui existent dans le monde, les 9/10^e ne sont venus à la coopération que pour cela.

Partout où l'on trouve des ouvriers assez bien payés pour pouvoir dépenser largement, assez instruits des choses de la coopération pour en attendre de grands résultats, assez prévoyants pour préférer à l'avantage immédiat d'une économie de quelques sous par jour l'avantage futur d'un supplément de revenu pour eux-mêmes ou d'un supplément de forces pour leur société — là on appliquera sans hésiter la règle de Rochdale, la vente au prix courant¹.

Et même il est à noter qu'en Angleterre et en Belgique bon nombre de sociétés, afin d'augmenter la répartition des bonis, majorent leurs prix de vente au-dessus des prix du commerce. Certaines sociétés en arrivent ainsi à répartir des bonis de 20, même 25 p. 100 sur les achats (4 à 5 schellings par livre comme comptent les Anglais). Et les coopérateurs, bien loin de se plaindre de cet artifice qui consiste à leur prendre un sou de plus dans leur poche pour leur restituer le même sou six mois après, y applaudissent eux-mêmes et y poussent parfois dans les assemblées générales. C'est qu'ils trouvent là, comme nous le verrons plus loin, un mode d'épargne obligatoire².

1. Au reste cette pratique n'a pas été inventée par les Pionniers de Rochdale : elle avait été votée déjà par le Congrès Coopératif de 1833.

2. A propos des sociétés belges, M. Varlez, dans un Rapport sur l'Economie Sociale en Belgique pour l'Exposition de Paris de 1900, écrit : « Le système bizarre qui consiste à faire payer 30 centimes un objet que chacun sait ne valoir que 20 centimes (le pain) est tellement entré dans les mœurs, que la classe ouvrière de certaines villes ne veut plus y renoncer. On a proposé à diverses reprises aux membres des sociétés coopératives de baisser le prix du pain : elles s'y sont énergiquement refusées : elles trouvent ce mode d'épargne agréable et efficace. »

Néanmoins ce système de majoration des prix a de sérieux inconvénients que nous indiquerons plus loin, notamment celui de fermer l'accès de la coopération à la classe la plus pauvre. D'autre part il faut reconnaître que cette exagération du principe rochdalien implique une haute éducation coopérative, j'entends par là une foi robuste dans la puissance de la coopération. Dans les pays où cette foi n'existe guère, comme en France, une société coopérative qui essaierait de vendre au-dessus du prix du commerce ne trouverait aucun adhérent, quels que puissent être d'ailleurs les bonis qu'elle restituerait.

Aussi beaucoup plus nombreuses sont les sociétés, en France surtout, qui pratiquent un système mixte, c'est-à-dire qui vendent à un prix un peu inférieur au prix courant afin d'attirer des adhérents, mais pourtant suffisant pour laisser une certaine marge de bénéfices dont on pourra faire un des emplois indiqués plus loin.

Le point essentiel est de faire comprendre aux coopérateurs qu'ils doivent opter et qu'ils ne sauraient cumuler les avantages du bon marché et ceux des gros dividendes.

S'ils veulent étendre leur action à la classe pauvre, il faut qu'ils renoncent aux gros dividendes et vendent à bon marché, tout en laissant cependant la marge d'un petit boni, de 5 p. 100 par exemple. On se plaint en Angleterre que la coopération de consommation ne s'adresse qu'à la classe ouvrière aisée et reste inaccessible à la plus intéressante¹ et « la Ligue

1. Un Anglais a écrit cette sentence un peu sévère : « La vérité, c'est que la Coopération ne sauve que ceux qui sont déjà sauvés ».

Coopérative de Femmes » dont nous parlerons ci-après, s'efforce d'orienter le mouvement coopératif vers en bas. Mais ce n'est pas aisé, car il ne suffit pas pour attirer la clientèle pauvre de tenir les prix bas : il faut aussi se résigner à vendre des denrées de qualité inférieure, parce que ce sont malheureusement celles-là seulement que les ouvriers très pauvres, les travailleurs intermittents (les *casual* et les *unskilled*), peuvent consommer, étant données leurs ressources. Or les sociétés coopératives tiennent à honneur de n'avoir que des marchandises de premier choix.

Il est utile aussi, si elles veulent attirer la clientèle pauvre, qu'elles s'adjoignent une Caisse de prêts (voir ci-après, p. 56).

§ 2. — VENTE AU COMPTANT.

La seconde règle en fait de vente, c'est la *vente au comptant*.

Il y a ici une raison économique et une raison morale.

Raison économique, car toute maison qui vend à crédit est obligée de majorer ses prix, sinon elle court le risque de se ruiner. En effet, d'une part il est certain qu'elle perdra une partie de ses créances, et d'autre part se trouvant obligée, puisqu'elle revend à crédit, d'acheter elle-même à crédit à ses fournis-

Peut-être, mais il ne faut pas non plus faire de la Coopération une œuvre de « sauvetage » : ceci c'est de l'assistance. Il y a pour les institutions sociales, comme entre individus, une loi de la division du travail qu'il faut respecter.

seurs, elle achètera dans de moins bonnes conditions. Une société coopérative ne doit pas se mettre dans ces conditions d'infériorité.

Raison morale, car il est très immoral de faire supporter aux bons payeurs, c'est-à-dire aux associés les plus scrupuleux, sous forme de majoration de prix, l'insolvabilité de ceux qui ne paieront pas leurs dettes. Et d'ailleurs, l'habitude d'acheter à crédit constitue, pour la famille ouvrière qui s'est laissée prendre dans cet engrenage, une véritable servitude : le mot n'est pas exagéré, car celui qui doit à son épiciers ou à son boulanger ne peut plus discuter ni les prix, ni le poids, ni la qualité, ni aller ailleurs : il est obligé de tout accepter sous peine de voir « arrêter son compte ». Et si, ce qui arrive fréquemment, l'ouvrier voit qu'il ne réussira jamais à se libérer, il en est réduit à déménager furtivement.

Même pour les consommateurs qui sont à l'aise et finissent toujours par payer, l'achat à crédit est une détestable habitude, car rien ne provoque aux dépenses inutiles comme la faculté d'acheter sans argent. Les marchands le savent bien et c'est pourquoi ils favorisent l'achat à crédit. Il est vrai qu'ils sont souvent eux-mêmes les victimes des habitudes qu'ils ont données à leurs clients. On a vu souvent des modistes, des couturières, des restaurateurs, obligés de fermer boutique parce qu'ils ne parvenaient pas à faire rentrer l'argent de leurs factures, même avec de très riches clients ¹.

1. Les grands magasins de nouveautés ont pour règle de vendre toujours au comptant : — mais les petits ne peuvent retenir les clients qu'en leur offrant précisément l'appât de la vente à crédit.

Ce n'est donc pas seulement dans son propre intérêt, c'est dans l'intérêt de la population ouvrière, comme moyen d'éducation et pour l'émanciper d'une vilaine forme de dépendance, que la société de consommation doit prendre pour règle la vente au comptant. C'était aux yeux de Gladstone, l'illustre homme d'État, la plus grande des vertus de la société de consommation.

Cependant il faut dire que cette règle n'est pas toujours observée et qu'un trop grand nombre de sociétés, même en Angleterre, vendent à crédit et même leur nombre va augmentant. Il y en avait moins de 60 p. 100 il y a vingt ans, et aujourd'hui c'est plus des $\frac{3}{4}$ des sociétés qui pratiquent ce système! Il faut dire que la tentation est grande. C'est d'une part l'humanité qui rend difficile à une société de refuser impitoyablement du pain à celui de ses sociétaires qui se trouve dans le besoin. C'est d'autre part l'espoir de mieux lutter contre les marchands en attirant leurs clients par les mêmes avantages. Mais c'est un mauvais moyen de vaincre son adversaire que de lui emprunter ce qu'il a de mauvais : en tout cas c'est là une tactique qui peut être commerciale mais qui n'est pas coopérative. Et le pis c'est quand une société coopérative emploie la vente à crédit pour débaucher les sociétaires d'une coopérative qui, elle, vend au comptant! Cela se voit. En Belgique, au contraire, non seulement les sociétés ne font pas crédit à leurs membres, mais ce sont au contraire ceux-ci qui leur font crédit en payant d'avance les jetons qui serviront à acheter le pain durant la semaine ou la quinzaine. Excellent moyen de forcer les ouvriers à être prévoyants!

Si réellement la population ouvrière de la localité en est réduite à vivre tellement au jour le jour qu'elle ne puisse trouver quelque argent d'avance pour faire ses achats et qu'elle doive attendre la paye de quinzaine pour pouvoir payer elle-même ses aliments, en ce cas il vaut mieux créer à côté de la société de consommation une *société de prêt* — soit philanthropique, soit mutuelle, ce qui vaut mieux — qui fera des avances aux ouvriers besogneux. Ces avances pourront être faites en prenant pour gage le livret-action du sociétaire, ou en demandant la caution d'un ou deux de ses camarades, ou même tout simplement comme prêt d'honneur, si le sociétaire est digne d'assez de confiance. Quelques sociétés ont essayé de ces systèmes.

Si la société entre dans la voie périlleuse de la vente à crédit, il faut du moins qu'elle s'impose certaines règles :

soit de limiter le crédit à une certaine somme, généralement au montant des actions possédées par le sociétaire et qui servent alors de gage ;

soit de ne pratiquer le crédit que pour certaines catégories de marchandises, par exemple les meubles. Ici la vente à crédit ou du moins le paiement par fractions successives peut se justifier, la dépense étant plus considérable. On sait qu'il y a en France une grande maison qui pratique la vente à terme pour le mobilier, et les abus n'y sont pas aussi grands qu'on le dit.

En ce qui concerne le pain mieux vaut peut-être pour la société le donner gratuitement que le vendre à crédit — à la condition de s'en tenir à certaines circonstances spécifiées par les statuts : chômage, infor-

tune imprévue, etc. C'est ce que font les sociétés belges : elles donnent des quantités de pain proportionnelles à la valeur des achats faits par le sociétaire antérieurement.

§ 3. — VENTE AU PUBLIC.

La troisième question qui se pose à propos de la vente est celle de savoir s'il faut vendre seulement aux sociétaires ou à tout venant, au public?

Il est certain que la vente au public fait sortir la coopération de sa sphère et, peut-on dire, de sa définition même, puisque quand l'association vend au public on ne peut plus dire qu'elle a pour but de « pourvoir aux besoins de ses membres ». Aussi la législation allemande, estimant que la vente au public est incompatible avec le caractère essentiel de la coopérative, la prohibe-t-elle sous des peines sévères (Lois du 1^{er} mai 1889 et du 12 août 1896). La loi doit même être affichée dans les magasins de la société¹.

Cependant les Pionniers de Rochdale pratiquaient la vente au public. Seulement, comme ils ne voulaient pas qu'on pût leur reprocher de faire précisément ce qu'ils reprochaient eux-mêmes au commerce, c'est-à-dire d'exploiter le public en prélevant sur lui des bénéfices, ils avaient pris pour règle de restituer aux acheteurs étrangers à la société la moitié des bonis répartis aux sociétaires et de verser

1. A vrai dire cette sévérité de la loi allemande tient moins au respect scrupuleux d'un principe qu'au désir de protéger les marchands contre la concurrence des coopératives.

l'autre moitié au fonds de réserve¹. Peut-être dirait-on : pourquoi ne pas restituer au public la totalité des bonis prélevés sur ses achats ou du moins une quotité égale à celle des sociétaires? En ce cas toute exploitation serait abolie? — Il est vrai, mais en ce cas aussi le public ayant les mêmes avantages que les sociétaires sans en avoir les charges (versement d'actions, administration, responsabilité, etc.) aurait tout intérêt à *ne pas entrer* dans la société! et ainsi le but de la coopération, qui est d'attirer à elle le plus de monde possible, serait ridiculement interverti.

Cette règle ingénieuse de Rochdale, vente au public avec participation pour celui-ci aux bonis, a été adoptée par la plupart des sociétés de consommation anglaises. Sur le continent on est plus divisé. La vente au public est généralement pratiquée en Russie, en Espagne, en Suisse², en Belgique, en Hollande, en Italie — et en France depuis que les sociétés coopératives ont été assimilées aux marchands en ce qui concerne l'imposition de la patente (Voir ci-après, p. 206, ch. XIII, *Les lois fiscales*)³.

1. Cette règle n'est pas d'ailleurs absolue. Certaines sociétés n'accordent à l'acheteur non sociétaire que le quart des bonis. D'autres, au contraire, les trois quarts. Il en est même (tout au moins celle de Darwen) qui accordent aux acheteurs étrangers le même dividende qu'à ses sociétaires, libéralité tout à fait déraisonnable, ainsi que nous le disons dans le texte ci-dessus.

2. Cependant il faut dire qu'en Suisse les sociétés tendent à abandonner la vente au public, mais, par contre, en Italie les chefs du mouvement coopératiste cherchent à la développer.

3. En France l'administration fiscale traitait d'une façon différente les coopératives selon qu'elles vendaient ou ne vendaient pas au public, les premières étant soumises à l'impôt de la patente,

On préfère généralement le système de la vente au public¹ : d'abord parce qu'on estime que la vente au public constitue le plus efficace des moyens de propagande pour la coopération ; en second lieu, parce que, dans la mesure où elle accroît le chiffre d'affaires de la société, elle lui permet de réduire ses frais généraux, de renouveler plus vite ses fonds de magasins et en fin de compte d'accroître ses moyens d'action. Si la coopération a pour ambition de remplacer le commerce, il faut bien qu'elle engage la bataille en se portant sur le terrain de ses adversaires.

D'autre part, les sociétés qui sont hostiles au système de vente au public ne manquent pas d'excellents arguments. D'abord elles peuvent dire qu'elles ne veulent pas être confondues avec les marchands et que, pour cela, elles ne doivent pas faire ce qu'ils font. Et elles craignent que l'habitude de vendre au public n'ait pour résultat de développer chez les coopérateurs l'esprit mercantile et le désir du lucre auquel ils ne sont déjà que trop enclins.

Beaucoup de coopérateurs craignent même que la vente au public ne tue complètement l'esprit coopératif en transformant tous les coopérateurs en

les secondes étant exemptées. Mais, comme nous le verrons tout à l'heure, elles sont aujourd'hui assimilées devant le fisc — tout au moins toutes celles qui ont des magasins de vente.

1. En France et en Suisse cette question de la vente au public a fait l'objet de discussions interminables. En France les deux opinions se balancent. Le Congrès des sociétés de l'Union Coopérative à Limoges, en 1907, a admis la vente au public, mais plutôt comme tolérance et sous la condition que les bénéfices provenant de la vente au public ne seraient pas répartis entre les sociétaires, mais employés à la propagande, à l'éducation ou à toute autre œuvre d'intérêt général. Dans le camp des coopéra-

simples marchands. Ces appréhensions seraient justifiées sans doute si les coopérateurs s'habituait à se partager les bénéfices provenant de la vente au public; elles le sont moins s'ils restent fidèles à la règle de Rochdale, c'est-à-dire s'ils restituent aux acheteurs non sociétaires une part des bonis perçus sur eux et versent l'autre part dans le fonds de réserve et de développement. Mais pourtant il ne faut pas oublier que le fonds de réserve appartient aux sociétaires et doit leur revenir en cas de dissolution de la société et que par conséquent tout ce qui est versé au fonds de réserve leur profite indirectement. Pour écarter toute apparence d'exploitation du public par la société, on pourrait affecter les bénéfices perçus sur les acheteurs étrangers (ou du moins la partie qui ne leur est pas restituée) à quelque œuvre d'utilité sociale générale, éducation, propagande, etc. Mais encore faudrait-il qu'il y eut entente pour cela, car si chaque société verse pour une œuvre d'utilité sociale différente, cet éparpillement ne donnera pas de grands résultats¹.

En somme il ne faut admettre la vente au public que comme mode de recrutement, comme un moyen

tives socialistes, le secrétaire de la Bourse, M. Guillemin, s'est fait l'avocat de la vente au public, mais avec les mêmes restrictions, semble-t-il (*Bulletin de la Bourse de mai 1909.*)

D'après l'enquête faite par la Direction du Travail la proportion des sociétés qui vendent au public est de 38 p. 100. Et pour ces sociétés la proportion des ventes faites au public est de 21 p. 100 contre 79 p. 100 de ventes aux sociétaires.

1. Ce système d'ailleurs entraîne une assez grande complication dans la comptabilité, puisqu'il faut en tenir deux, l'une pour les sociétaires, l'autre pour les non-sociétaires, et ouvrir un compte pour chaque achat, dût-il même rester unique.

de faire connaître la société au public, non comme un régime permanent.

Du reste il ne faut pas se faire d'illusions sur l'importance de la vente au public. L'expérience des sociétés où elle est en usage montre qu'elle est ordinairement de peu d'importance, 4 à 5 p. 100 du chiffre total des affaires en Angleterre. En effet les acheteurs, s'ils sont satisfaits, ne tardent pas à passer de la catégorie des étrangers dans celle des sociétaires. Et c'est précisément ce passage qui est souhaitable et qu'il faut faciliter : soit en accordant tout de suite à l'acheteur étranger une part réduite de bénéfices en attendant la part entière quand il sera devenu plein associé ; soit même en le faisant devenir sociétaire, en quelque sorte malgré lui, par la retenue et l'inscription à son crédit des bénéfices auxquels il a droit.

Cependant il peut arriver que l'indifférence aux avantages et au but visé par la coopération, comme aussi la répugnance à s'enrôler dans une association quelconque, soient telles que le client préfère rester étranger à la société et n'adhère jamais. Alors la vente au public peut atteindre un pourcentage considérable. Tel est le cas malheureusement de beaucoup de sociétés en France et en Espagne. A Bordeaux, les sociétés coopératives comptent que près d'un tiers de leurs ventes vient du public. En Espagne, à Barcelone, il y a des sociétés où l'on voit des sociétaires ouvriers toucher chacun 300 à 360 francs par an de dividendes provenant des ventes faites à leurs camarades non sociétaires, mais qu'ils font venir au magasin comme clients.

Afin de s'accommoder à cette fâcheuse inertie du

public bon nombre de sociétés ont créé une catégorie intermédiaire entre les étrangers et les sociétaires, celle des *adhérents*. On désigne sous ce nom une catégorie spéciale d'acheteurs qui ne sont pas sociétaires, qui ne souscrivent pas d'actions et qui néanmoins touchent les mêmes bonis que les acheteurs sociétaires. Ces adhérents se distinguent du public seulement en ce qu'ils doivent payer un petit droit d'entrée. Néanmoins cette distinction est si mince¹ que généralement la jurisprudence administrative considère les coopératives qui ont des adhérents comme vendant au public et les a, comme telles, soumises à la patente.

1. Voir ch. XIII, *Les lois fiscales* (p. 206). Il y a des sociétés où les adhérents sont des sociétaires stagiaires et même deviennent sociétaires automatiquement au bout d'un certain laps de temps. En ce cas on ne doit pas les confondre avec le public. Mais il y a aussi certaines sociétés où les adhérents ne deviennent jamais sociétaires, par exemple celle des « Employés civils de la Seine »

CHAPITRE V

La répartition des bénéfices.

Puisque, d'après la règle précédente, la société coopérative, en vendant au prix courant, doit réaliser des bénéfices, il faut savoir quel sera le meilleur emploi possible de ces bénéfices? C'est une des questions capitales de la coopération. Nous avons dit déjà (p. 49) que le coup de génie des Pionniers de Rochdale a été d'avoir trouvé précisément le mode d'emploi qui a fait le succès de la coopération de consommation, à savoir la répartition des bénéfices entre tous les associés proportionnellement à l'importance de leurs achats¹.

En effet, il faut reconnaître que c'est l'application de cette règle qui a assuré le développement des

1. Le principe de la vente au prix courant et par conséquent du bénéfice à réaliser avait été proclamé avant les Pionniers par un des Congrès coopératifs de la période oweniste, celui de 1833. Mais les bénéfices ainsi réalisés par la société devaient être gardés par elle et consacrés exclusivement au développement de la société elle-même. L'idée originale fut de la restituer aux sociétaires et de faire appel par là à l'intérêt personnel. (Voir Mrs Catherine Webb, *Industrial Cooperation*.)

sociétés de consommation, en donnant à chaque membre une rémunération proportionnelle à son zèle, à son assiduité à se servir au magasin. Elle se fonde d'ailleurs sur une loi économique très certaine : c'est que le facteur du succès dans une entreprise commerciale c'est moins le capital que la clientèle. Il est donc juste que les profits appartiennent à ceux qui par leur fait assurent la prospérité de la société.

Mais cette règle n'en constitue pas moins un principe tout nouveau, une véritable révolution dans notre organisation économique, car ce n'est pas peu de chose, ni comme fait ni comme principe, de déclarer que le capital n'a plus droit aux profits! ¹ Ce n'est rien moins que proclamer sa déchéance, ou tout au moins sa subordination en tant que facteur de la production : car décider que tous les profits qu'il touchait naguère comme sa part légitime seront restitués à ceux sur qui ils avaient été prélevés, et que lui, capital, sera réduit à une rémunération fixe, au taux minimum auquel on pourra se procurer ses services, c'est dire qu'il sera traité identiquement *comme lui-même traitait naguère le salarié*.

Il y a plus encore. Ce n'est pas simplement une dépossession des uns au profit des autres, un transfert des bénéfices du capitaliste au consommateur, c'est l'élimination même du bénéfice. Car dire qu'il sera restitué à ceux à qui il avait été pris, c'est évidemment l'abolir. Et cette conséquence se trouve très clairement exprimée par le terme français qui sert à désigner ces prétendus bénéfices : jamais on ne leur donne ce nom, ni celui de profits, ni celui

1. D'autant plus dur que le capital se trouve privé par là de profits véritablement énormes (Voir ci-après p. 93).

de dividendes (usité seulement en Angleterre), mais seulement celui de *ristournes* ou, mieux encore, de *trop perçus*. C'est une façon de dire au sociétaire consommateur : « Nous vous avons fait payer un peu trop, c'est-à-dire plus que le juste prix, par diverses raisons — soit pour vous ménager à la fin de l'exercice une agréable surprise, soit pour faciliter l'épargne — mais ce que nous vous avons pris en trop nous vous le restituons maintenant : le voilà ! »

Or l'élimination du profit c'est la réalisation d'un état social où tout produit serait vendu à son prix de revient, c'est-à-dire à une valeur exactement représentative de la somme de richesses et de main-d'œuvre qu'il aurait absorbée : ce ne serait donc rien moins que la réalisation du rêve de tous les socialistes, à commencer par celui qui fut l'initiateur de la coopération, Owen. Et ce serait aussi, pourrait-on dire, la réalisation de l'idéal de tous les économistes de l'école libérale, car ceux-ci aspirent à un état de libre concurrence parfaite, laquelle ne pourrait avoir d'autre résultat que de réduire le taux du profit à zéro. En effet, toute concurrence tend à rapprocher le prix de vente du prix de revient et par conséquent à réduire les profits. Les producteurs en savent quelque chose ! Cette loi ne peut jouer pleinement dans l'état économique actuel parce que mille obstacles, sous forme de monopoles de fait ou de droit, s'y opposent : mais si, sous un régime hypothétique de libre concurrence absolue, tous ces obstacles étaient supprimés, la coïncidence entre le prix de vente et le prix de revient serait réalisée. En sorte que, si paradoxale que puisse paraître une telle assertion, on peut dire que le régime de la coopéra-

tion généralisée atteindrait précisément le but vainement visé par la libre concurrence ¹.

Pour calculer la part revenant à chaque sociétaire il faut préalablement savoir exactement le montant de ses achats. Pour cela — ou bien on ouvre un compte spécial à chaque sociétaire; — ou bien on inscrit tous ses achats sur un livret qu'il doit par conséquent apporter chaque fois et remettre au moment de la clôture du compte; — ou bien on remet à chaque acheteur des jetons représentant le montant de ses achats ou un ticket sur lequel une machine a imprimé le prix total. Nous ne pouvons discuter la valeur technique de ces divers procédés.

Le montant des achats étant connu, reste à calculer le boni. Généralement on prend le rapport entre le chiffre brut des ventes et le chiffre du bénéfice net réalisé et on applique ce pourcentage au montant des achats de chaque sociétaire. Si la société a fait 1 million de francs de vente et 150 000 francs de bénéfices nets, soit 15 p. 100, au sociétaire qui a acheté pour 1 000 francs on donnera 150 francs de boni. Mais comme les bénéfices varient considérablement selon les articles vendus, que pour certains ils sont nuls (comme le sucre), pour d'autres parfois convertis

1. Un tel résultat est visé expressément par les économistes de l'école mathématique, notamment par M. Walras. Celui-ci dit formellement que l'état-limite du profit, sous un régime de libre concurrence, c'est *zéro*.

Il y a cependant cette différence entre les socialistes et les économistes, en ce qui concerne l'abolition du profit, que les premiers englobent dans cette abolition l'intérêt tandis que les économistes le considèrent comme un élément nécessaire du coût de production, qui doit survivre à l'abolition du profit. Et en ceci les coopérateurs sont généralement d'accord avec les économistes.

en pertes (comme souvent pour la boucherie), et pour d'autres très élevés (comme les conserves), il en résulte que le sociétaire qui n'aurait acheté que les articles vendus sans bénéfice, ou à perte, se trouverait très avantageé dans la répartition des bonis.

Pour éviter cet inconvénient, certaines sociétés (telle « la Société du 18^e arrondissement de Paris ») prennent pour règle de fixer le prix de chaque article à 20 p. 100, par exemple, au-dessus du prix de revient, de façon à réaliser sur tous le même bénéfice. Mais alors les prix, étant fixés par une règle automatique, se trouvent, les uns très au-dessus, les autres très au-dessous de ceux du commerce local, et il en résulte pour les sociétaires peu scrupuleux la tentation de n'acheter à la coopérative que les articles vendus *au-dessous* du prix courant et de lui laisser sur les bras ceux tarifés *au-dessus*, parce que, ceux-ci, on ira les acheter chez le marchand.

D'ailleurs y a-t-il lieu de chercher à corriger l'inégalité des avantages que les sociétaires peuvent retirer de la répartition des bonis? Nous ne le croyons pas : cette apparente injustice est au contraire une application touchante de la loi de solidarité qui doit régir ces sociétés. En effet, c'est généralement sur les denrées de luxe que les bénéfices sont le plus élevés et sur celles de première nécessité qu'ils sont le plus réduits. Ainsi les sociétaires pauvres se trouvent bénéficier des achats des sociétaires riches : cela est très bien ainsi.

C'est en argent que, d'après la règle de Rochdale presque partout suivie, sont répartis les bonis aux sociétaires. Cependant les sociétés belges ont mis en pratique un autre système qui est de répartir ces

bonis sous forme de *bons* échangeables en marchandises au magasin coopératif. L'avantage de ce système c'est que le sociétaire ne peut aller dépenser au dehors, peut-être chez les concurrents de la société ou chez le débitant de boissons, l'argent gagné à la société; et c'est aussi que le chiffre de vente de la société grossit forcément chaque année de tout le montant des bonis répartis.

Néanmoins ce système ne nous paraît pas à recommander¹ : — ni au point de vue économique, car il pousse à la consommation, le sociétaire ne pouvant utiliser ses bonis qu'en augmentant ses dépenses; — ni au point de vue moral, car il ressuscite, au profit des coopératives, les procédés qu'on avait si fort blâmés dans les économats patronaux, comme aussi chez les marchands qui distribuent à leurs clients des *timbres-rabais* convertibles en marchandises dans leurs propres magasins. Il contraint l'ouvrier à dépenser tout son salaire au magasin social et ne lui laisse pas la satisfaction de pouvoir disposer librement d'une pièce d'argent. Or l'argent, c'est la liberté dans la dépense : on peut sans doute en mésuser, mais, comme toute liberté, elle ne peut s'apprendre que par l'exercice et non par une sorte de mise en tutelle.

Ce dividende semestriel constitue pour la famille ouvrière un supplément de revenu très apprécié par la ménagère et en effet très appréciable. Je sais bien que ceux qui dénigrent la coopération et raillent ses ambitions disent : Qu'est-ce que cela?

1. Une loi allemande de 1896 défend aux coopératives — tout comme aux économats et aux commerçants d'ailleurs — de délivrer des bons ou jetons payables en marchandises.

Comptez ce que peuvent donner, même dans le milieu où la coopération a eu le plus de succès, en Angleterre, les 270 millions de bonis répartis entre 2 millions et demi de coopérateurs : une centaine de francs par famille ! Ce n'est pas cela qui changera la condition de la classe ouvrière. Une élévation de salaire conquise par une bonne organisation syndicale ou par des contrats collectifs pourrait en donner autant.

Mais ce chiffre de cent francs n'est qu'une simple moyenne, c'est-à-dire purement fictif. Il n'est pas surprenant que la moyenne soit modeste si l'on pense : 1° que parmi les sociétés de consommation, il en est beaucoup qui ne se proposent nullement pour but d'augmenter le revenu de leurs membres, mais visent simplement le bon marché ou l'un quelconque des buts que nous verrons ci-après ; 2° que parmi les 2 millions de coopérateurs il en est beaucoup qui ne le sont que de nom et, n'allant jamais au magasin, ne touchent pas de bonis. C'est le caractère et l'honneur des institutions sociales libres de ne pouvoir être utiles qu'à ceux qui veulent et qui savent s'en servir, et on ne peut leur demander de rendre des services considérables à ceux qui ne s'en soucient pas. Mais si, au lieu d'une moyenne générale, nous cherchons ce que peut être ce supplément de revenu dans certaines sociétés et pour certains membres, nous constatons des résultats qui sont loin d'être négligeables.

C'est ainsi que, d'après une enquête faite en Angleterre il y a quelques années, nous voyons dans la Société de Perth un membre recevoir en vingt-six ans 6 600 francs, ce qui représente 254 francs par an,

un autre dans la même société 5 200 fr. pendant vingt-six ans aussi, ce qui fait 200 fr. par an.

Dans la Société de Manchester et de Salford un membre a même reçu en dix-huit ans 9 000 francs, ce qui fait 450 francs par an; probablement c'était un employé supérieur et non un ouvrier, mais il n'importe.

Il faut néanmoins avouer qu'en France, par les raisons que nous allons indiquer, les bonis répartis sont bien inférieurs : il n'arrive presque jamais que la part atteigne 100 francs : généralement elle ne dépasse guère 30 ou 40 francs, souvent moins. Telle quelle cependant elle rend des services dans les petits ménages, à preuve la déception et le mécontentement des sociétaires s'il arrive qu'une année elle soit supprimée¹.

L'importance du supplément de revenu réparti aux membres dépend de conditions assez complexes :

1. Un actuaire, M. Barrial, vient de publier des calculs particulièrement suggestifs. Il s'agit des approvisionnements d'une famille de coopérateurs. Le total des dépenses de cette famille, affiliée à une Coopérative parisienne, a été de 2 400 francs. Aux prix marqués sur le catalogue de la maison Potin, tous les articles de ce budget familial atteindraient un total de 2 700 francs.

L'économie réalisée par cette famille a donc été de 300 francs. Si on ajoute les 5 p. 100 de ristourne distribuée par cette Coopérative, soit 120 francs (et, si l'on veut, les 3 p. 100 encaissés par les œuvres sociales de cette même Coopérative, soit 72 francs), c'est une économie de 492 francs réalisée par ce ménage de coopérateurs.

La différence serait bien plus élevée si, au lieu de prendre pour terme de comparaison les prix de la grande maison d'épicerie parisienne, on prenait ceux des épiciers des quartiers ouvriers. Il est vrai qu'il s'agit évidemment ici (le chiffre énorme de 2 400 francs d'achats, plus de 8 fois la moyenne, le prouve) non d'une famille ouvrière, mais d'une famille bourgeoise ou d'employés bien payés.

1° D'abord, cela va de soi, de la bonne administration et de la prospérité de la société. Il est bien évident que si elle est mal gérée elle subira le sort de toutes les entreprises industrielles; elle ne fera pas de bénéfices et par conséquent n'aura rien à distribuer. Quand une société ne distribue point ou que de très maigres dividendes, il se peut que ce soit par principe, comme nous allons le voir tantôt, mais il se peut aussi que ce soit par pure incapacité et cela est le plus fréquent : mauvais contrôle, mauvaise comptabilité, inexpérience pour les achats aggravée par l'absence de Magasins de gros, malversation des employés, exagération des frais généraux, etc. (voir, p. 172, le chapitre sur *les causes de succès et d'insuccès* des sociétés).

2° De l'exactitude du sociétaire à se servir au magasin coopératif. Or, cette exactitude est très variable chez les coopérateurs et surtout chez leurs femmes qui en fait ont seules la charge de faire les achats. Même dans les sociétés les plus ferventes il est un grand nombre de membres qui n'achètent que rarement, par des raisons d'éloignement ou d'apathie, ou tout simplement, c'est le motif le plus fréquent, parce que leurs femmes préfèrent faire leurs achats chez l'épicier du coin ¹.

1. D'après un calcul fait par M. Cernesson en ce qui concerne les sociétés parisiennes (*Revue des Deux Mondes*, 15 octobre 1908), la moyenne des achats par sociétaire n'est que de 268 francs, ce qui ne représente guère que la 8^e ou la 10^e partie du salaire d'une famille ouvrière à Paris. Et pourtant les sociétés de Paris sont celles qui offrent l'assortiment le plus varié. Si les membres remplissaient leurs devoirs de sociétaire, ils pourraient doubler ou tripler le montant de leurs achats.

Dans les coopératives professionnelles ou d'employés le chiffre

Il est des sociétés qui cherchent à rendre l'assiduité obligatoire en excluant tout membre qui n'a pas fait, dans l'année ou le semestre, un chiffre minimum d'achats. Mais cette mesure est rarement appliquée en fait et n'est guère à recommander. L'assiduité chez le sociétaire est affaire d'éducation, non de coercition.

3° De l'aptitude du magasin à fournir tout ce qui est nécessaire aux besoins du sociétaire. S'il ne lui fournit que du pain, ou que des denrées coloniales, il est clair que le sociétaire aura beau être zélé et acheter jusqu'au maximum de sa consommation, le montant de cette consommation, et par suite celui des bonis, sera très limité. Si, au contraire, le magasin coopératif vend tous les articles possibles, il est clair que le sociétaire zélé pourra y dépenser presque tout son revenu et par conséquent étendre à tous les chapitres de son budget le bénéfice du revenu supplémentaire.

moyen des achats par membre est considérable, d'abord parce qu'ils ont des revenus plus élevés et aussi parce qu'ils sont plus réguliers dans leurs achats. Le record est tenu par l'Union Coopérative de Milan, avec une moyenne de 1 200 fr. d'achats par tête.

Voici la moyenne d'achats par sociétaire dans quelques pays :

Angleterre.	730
Finlande,	520
Suisse	438
Danemark	422
Allemagne	320
France.	308

Ces chiffres étant obtenus en divisant le montant des ventes par le nombre des *sociétaires*, il en résulte que dans les pays où la société vend au public la moyenne d'achat par sociétaire se trouve grossie de la part vendue au public, puisque nous ne pouvons la distinguer. Ces moyennes ne sont donc pas exactement comparables.

C'est en partie à cette cause que l'Angleterre doit d'arriver à une moyenne d'achats par sociétaire très supérieure à celle de tout autre pays, tandis que nous savons qu'en France près de la moitié des sociétés ne vendent que du pain et l'autre moitié rien que de l'épicerie (voir p. 43).

4° De l'absence de concurrence. S'il n'y a dans la localité d'autre magasin que celui de la société coopérative — ce qui est le cas quelquefois pour les coopératives annexées à de grandes usines ou à des mines — il est clair que l'ouvrier y achètera tout ce dont il a besoin. C'est ainsi qu'à la Société d'Anzin le chiffre moyen d'achats est de 4 000 francs, avec 150 francs de bonis, l'équivalent d'un mois de salaire.

5° Du but que vise la société et qui détermine le taux de la répartition des bonis. Car, si la société ne vise qu'au bon marché, elle vendra au prix de revient ou peu au-dessus et par conséquent n'aura point ou presque point de bonis à distribuer. Si elle a des visées socialistes, elle consacrera la totalité ou la plus grosse part des bonis à la constitution d'une propriété collective ou à des œuvres de solidarité et ne laissera rien ou presque rien à la répartition individuelle. Si, au contraire, la société veut développer chez ses membres le goût et la possibilité de l'épargne, elle majorera exprès les prix des denrées afin de pouvoir distribuer des bonis très élevés dont elle se fera gloire.

C'est une question souvent débattue en Angleterre, que celle de savoir ce qu'il faut entendre par un « bon dividende » et à quel étalon il faut le mesurer? — Il

faut répondre qu'un bon dividende est celui qui est obtenu uniquement par une bonne administration et qu'au contraire, si élevé qu'il soit, il est mauvais s'il n'est obtenu que par l'un des trois expédients suivants : majoration des prix au-dessus du prix courant; — abaissement des salaires au-dessous du tarif syndical; — élimination de toute contribution à des œuvres d'utilité générale.

Que fera le sociétaire de ce supplément de revenu ?

Il est possible qu'il le dépense et n'en retire en ce cas d'autre avantage qu'un supplément de consommation gratuite — on pourrait citer des sociétés de Paris où ce boni, aussitôt touché, a été employé à faire « une petite noce »; — mais cependant, si la somme est un peu ronde, quelques billets de banque ou au moins quelques pièces d'or, et si la mentalité des coopérateurs est suffisamment développée, il est vraisemblable que cette somme ne sera pas portée au cabaret, mais qu'elle sera affectée à quelque dépense extraordinaire, telle que l'achat d'un meuble (c'est l'emploi le plus fréquent chez les coopérateurs anglais épris de leur *home*¹), le remboursement de quelque vieille dette, le paiement de la note du médecin en cas de maladie, le mariage des enfants, etc.

1. En visitant les immenses magasins de la Société de Gros de Manchester nous avons été frappés de voir des meubles relativement élégants et d'un prix élevé, tels que armoires à glace, cabinets de toilette, baignoires chauffées au gaz, pianos même. Comme nous nous étonnions que ces meubles fussent accessibles au budget d'un ouvrier, on nous répondit qu'ils étaient souvent achetés avec les bonis. Parfois aussi, il est vrai, ils le sont par les employés supérieurs ou par des acheteurs étrangers à la société.

Dans toute existence, même la plus modeste, il se présente des dépenses extraordinaires, comme dans les finances publiques, et il faudrait pour y faire face, à côté du budget des recettes ordinaires, un budget des recettes extraordinaires. Comme celles-ci ont généralement défaut à l'ouvrier, il s'endette. Hé bien ! la coopération lui apporte, sous forme de boni, précisément ce budget extraordinaire.

S'il a la chance de n'avoir pas à parer à des dépenses extraordinaires, alors il pourra consacrer ce supplément de revenu à l'épargne¹. Il le trouvera tout préparé pour cela et voici précisément un but important de la coopération, celui que les économistes louent de préférence ; et même pendant longtemps, en France aussi bien qu'en Angleterre, ils ont recommandé de ne pas en chercher d'autre.

Remarquez que cette épargne a ceci de merveilleux qu'elle n'a coûté aucune privation. C'est le seul mode d'épargne dont on puisse en dire autant. L'épargne est désignée par les économistes sous le nom « d'abstinence » et, en effet, il semblait contradictoire que l'on pût épargner sans se priver. Telle est pourtant la quadrature du cercle que la coopération a résolue de la façon la plus élégante, par cette solution qu'on a appelée spirituellement « l'épargne par la dépense ».

Et remarquez que non seulement cette épargne est facile, mais encore elle devient obligatoire et même automatique toutes les fois que les bonis,

1. C'est ce que ne manquent pas de faire en Angleterre les coopérateurs sages. Parmi ceux que nous avons cités (p. 69-70), celui qui avait reçu 6 600 francs en avait laissé 2 200 à la société, et celui qui en avait reçu 9 000 en avait laissé 1 500.

au lieu d'être remis comptant au sociétaire, sont retenus et inscrits à son compte jusqu'à concurrence d'une certaine somme. Or telle est précisément la règle suivie dans presque toutes les sociétés coopératives vis-à-vis des sociétaires qui n'ont versé en entrant qu'un dixième de leur action ou des adhérents qui n'ont versé qu'un droit d'entrée. Leurs parts de bonis sont retenues de semestre en semestre jusqu'à ce qu'elles aient atteint une somme égale à la valeur des actions souscrites ou à souscrire¹. Et quand le sociétaire a pris ainsi l'habitude de voir ses bonis retenus dans la caisse sociale, il prendra plus aisément l'habitude de les y laisser de bon gré, même après complète libération de ses actions et alors que la retenue n'est plus obligatoire. Par là la société de consommation fonctionne comme Caisse d'épargne.

Un des modes d'épargne les plus appréciés par les coopérateurs c'est l'acquisition par annuités d'une maison, mais nous en parlerons plus loin (voir ch. VIII, § 6, p. 119).

Il est un autre mode d'épargne particulièrement indiqué pour les travailleurs : c'est l'assurance

1. Ce mode d'épargne obligatoire opère avec bien plus d'énergie encore dans les sociétés coopératives de crédit du type Schulze-Delitzsch et dans les sociétés coopératives de construction anglaises et américaines (*building societies*), parce que la valeur des actions y est fixée généralement à un chiffre élevé, 500 ou 1 000 francs, précisément dans cette intention.

Ajoutez d'ailleurs qu'un grand nombre de sociétés de consommation en Angleterre, en Belgique et surtout en Allemagne, fonctionnent comme Caisses d'épargne, recevant l'argent de leurs membres sous forme de dépôt ou d'emprunt, — en dehors de celui qu'elles reçoivent sous forme de souscriptions d'actions, lequel, généralement, ne peut dépasser une somme assez minime.

contre la maladie, la vieillesse ou le chômage, — je ne dis pas contre les accidents puisque c'est le patron qui, dans la plupart des pays, est tenu de les réparer. L'ouvrier qui veut parer à ces risques doit s'affilier à une société de secours mutuels ou à un syndicat, si ce n'est aux deux à la fois, et verser à chacun d'eux des cotisations qui constituent une assez lourde charge pour un budget d'ouvrier. Hé bien! les bonis touchés à la société de consommation seront là, plus que suffisants pour y faire face, car, par une heureuse compensation, tandis que toutes les autres formes d'associations coûtent, celle-ci rapporte. M. Cheysson a fait le compte que les primes à payer pour les assurances contre les cinq risques qui menacent la famille ouvrière, maladie, invalidité, vieillesse, chômage, décès prématuré, ne dépassent pas un total de 50 francs. Or cette somme de 50 francs peut aisément être obtenue par l'affiliation à une société de consommation, si l'ouvrier s'y sert avec ponctualité, car cela ne représente qu'un boni de 5 p. 100 sur un chiffre d'achat de 1 000 francs. Aussi M. Cheysson préconise-t-il depuis longtemps cet emploi des bonis, dans lequel il voit le salut de la mutualité. Et nous ne pouvons que l'approuver en effet, si on laisse au coopérateur le soin d'affecter lui-même ses bonis à cette destination, mais si c'est la société coopérative qui, par défiance dans l'esprit de prévoyance de ses membres, veut verser d'office les bonis dans la caisse des sociétés de secours mutuels, alors nous aurions de sérieuses objections à ce système, comme nous le verrons plus loin (ch. XVI, p. 250), car en ce cas les sociétés coopératives ne seraient plus que les vaches à lait des sociétés de

secours mutuels. La coopération a le droit de chercher en elle-même ses propres fins et non de servir d'instrument aux fins d'autres organisations.

Il est d'ailleurs curieux de noter que, sur ce point, les économistes de l'école de la prévoyance se rencontrent avec les socialistes qui condamnent aussi la répartition individuelle des bonis et veulent les consacrer à des fins sociales (voir ci-après : ch. XVI, *Les diverses écoles*, p. 250).

Quand une société répartit entre ses membres la totalité de ses bénéfices, sauf la réserve imposée par la loi, il est permis de penser qu'elle donne un peu trop aux intérêts individuels et qu'elle ne se distingue pas assez des sociétés purement capitalistes. On attend d'elle quelque satisfaction donnée à un but plus élevé, plus social. Les Pionniers de Rochdale l'avaient bien compris : aussi, par un geste admirable, avaient-ils pris pour règle de consacrer 2 1/2 p. 100 de leurs bonis à l'éducation. Si toutes les sociétés anglaises s'étaient conformées à cette règle, cela eût constitué un budget de l'instruction populaire non négligeable, car, sur un total de 270 millions de francs de bonis, ce taux eût donné près de 7 millions de francs par an¹. En réalité aucune société anglaise n'a eu le courage d'appliquer le tarif des Pionniers,

1. Il est vrai que lorsque les Pionniers ont établi ce budget de l'instruction, l'instruction *publique* n'existait pas en Angleterre : elle n'était donnée que par des établissements privés et surtout religieux. Aujourd'hui les dépenses d'instruction sont moins urgentes parce qu'il y est pourvu par l'État. Mais il ne s'agissait pas seulement, dans la pensée des Pionniers, de l'instruction générale, mais surtout de l'instruction coopérative, c'est-à-dire de former les nouvelles générations de coopérateurs. Or ce besoin-là est plus urgent que jamais, en Angleterre et ailleurs.

— les 2,5 p. 100 — pas même la société des Pionniers de Rochdale¹! La somme totale consacrée à l'éducation par les coopérateurs anglais n'atteint pas 1 p. 100. Dans tous leurs congrès et leurs journaux les coopérateurs anglais se plaignent de la faible part que les sociétés consacrent à l'instruction et qui, au lieu d'aller grandissant, va plutôt se réduisant². L'un d'eux déclarait que le dividende réparti aux sociétaires ne devait pas dépasser 6 ou 7 p. 100 et que tout le reste (donc en moyenne 7 à 8 p. 100) devrait aller au fonds d'éducation. L'éducation, a dit Holyoake, est la base de tout notre progrès. Néanmoins c'est beaucoup à côté des autres pays et notamment à côté de la France où l'instruction ne figure que pour zéro dans toutes les sociétés.

L'éducation coopérative commence par les enfants mais s'adresse aussi aux adultes : elle a pour objet la coopération proprement dite — organisation, histoire, services rendus — mais aussi l'instruction générale : pour former de bons coopérateurs il faut d'abord former des hommes³.

1. Une des sociétés qui consacre la plus forte part à l'instruction est celle de Leeds (près de 40 000 fr.). C'est, il est vrai, la plus grande de toutes, mais c'est peut-être parce qu'elle dépense beaucoup pour son instruction qu'elle est devenue la plus grande!

2. Cette accusation ne paraît pas justifiée. Voici les chiffres :

En 1897-1898, les dépenses d'éducation s'élevaient à 1 320 000 fr. (et encore en y comprenant beaucoup de dépenses qui n'y rentrent que très indirectement, comme celles de récréation), ce qui, sur un chiffre de bénéfices de 170 millions de francs, représentait 0,78 p. 100.

En 1908, les dépenses d'éducation s'élèvent à 2 246 000 fr., ce qui, sur un chiffre de bénéfices de 270 millions, représente 0,83 p. 100.

Il n'y a que 622 sociétés sur 2 400 qui inscrivent l'instruction à leur budget.

3. • Il ne faut pas réduire l'éducation à enseigner l'histoire

Des concours avec prix sont organisés entre les enfants et les meilleures compositions sont publiées dans les journaux coopératifs. Des comités d'éducation sont créés par les sociétés ou par l'Union Coopérative avec des bourses permettant de suivre les cours de vacances (*summer meetings*) à Oxford, Cambridge ou Édimbourg (environ 125 à 150 francs pour un séjour d'une quinzaine), comportant des séries de 10 à 12 leçons sur un sujet donné. Il y a aussi de nombreuses conférences et, cela va sans dire, des bibliothèques, d'autant plus utiles que les livres coûtent très cher en Angleterre.

Il est vrai que la récréation, dont les frontières avec l'éducation sont un peu indécises — par exemple les concerts, ou même le théâtre et les voyages, peuvent être classés sous l'une ou l'autre rubrique — absorbent une part un peu trop forte du fonds d'éducation, notamment sous forme de thés et pique-niques. Mais ces dépenses elles-mêmes contribuent à développer chez les sociétaires le sentiment d'une certaine confraternité, et à rendre la coopérative aimable pour la femme et les enfants qui seront les coopérateurs de demain.

Quant aux autres emplois, assistance, solidarité, ils figurent dans le budget de la coopération anglaise

et les principes de la coopération. Ce serait un point de vue étroit et égoïste de dire que l'argent dépensé pour l'éducation doit être employé uniquement pour le développement de la coopération et pour faire de bons coopérateurs... Il faut que nos membres deviennent des hommes et des femmes honorables et utiles et alors nous n'aurons plus besoin de chercher des représentants spéciaux pour nous défendre dans les corps publics. » (Conférence de M. Taylor, membre du Comité d'éducation à Leeds, dans les *Cooperative News* du 21 octobre 1899.)

pour des chiffres moins considérables (1 186 000 fr. de dépenses de charité). Ce n'est pas dureté d'âme, c'est application de la division du travail et parce que d'autres institutions, telles que les *friendly societies* ou les *trade-unions* en sont chargées. Cependant on peut citer la belle Maison de convalescents établie par la Wholesale anglaise dans son domaine de Roden.

En France, l'Union Coopérative a créé une Ligue Nationale d'éducation et d'instruction coopératives qui s'adresse non pas seulement aux coopérateurs pratiquants mais à tous ceux qui s'intéressent à l'idée coopérative. Quelques sociétés ont créé des bibliothèques, parfois des salles de fête, théâtres¹, salles de conférences, salles de consultations et dispensaires, et alors on les appelle des *Maisons du Peuple*. Dans ces dernières années quelques-unes ont accordé des subventions aux Universités Populaires, mais les résultats que certains espéraient de l'alliance de ces deux mouvements ne se sont pas produits. En Espagne, fait curieux à constater, les sociétés de consommation, quoique peu développées, ont créé de préférence des écoles pour enfants qui sont remarquablement tenues et suppléent à l'insuffisance de l'enseignement laïque dans ce pays — de même qu'en Angleterre au temps des Pionniers.

Chez les sociétés belges, l'éducation tient aussi une grande place : ce n'est pas qu'une grande part

1. En France, les sociétés coopératives subventionnent assez volontiers des sociétés chorales ou de musiciens qu'elles utilisent dans leurs fêtes.

Une magnifique collection de vues photographiques pour projections (plus de mille vues de tous pays) a été réunie par M. Fabre, un des fondateurs de l'École de Nîmes, et est mise par lui au service des conférenciers.

des bonis y soit consacrée, mais c'est une influence générale exercée sur la vie des sociétaires — réunions, journaux, conférences, caravanes d'excursion pour les enfants des sociétaires avec réception dans les centres socialistes de l'étranger, etc. — et aussi, c'est là un des traits intéressants de la coopération belge, la propagande antialcoolique. On ne vend pas d'eau-de-vie ni de boissons distillées dans les débits des coopératives belges. On ne saurait malheureusement en dire autant de celles de France : elles n'ont pas le même courage. Elles font valoir comme excuse que si elles supprimaient la vente de l'alcool, l'alcoolisme n'en serait nullement réduit, mais leurs sociétaires iraient l'acheter plus cher et plus toxique chez le débitant et s'en trouveraient plus mal pour leur santé et pour leur bourse : peut-être même seraient-ils perdus pour la Société. Peut-être ! mais c'est dégrader et tuer le mouvement coopératif que de subordonner ainsi son action morale et éducative à un intérêt commercial ¹.

1. Les Congrès de l'Union Coopérative, à diverses reprises, et notamment celui de Limoges en 1906, ont émis le vœu « que les Sociétés et Fédérations Coopératives fassent tous leurs efforts pour supprimer la vente de l'alcool ;

« Que les buvettes où l'on vend de l'alcool soient supprimées ;

« Que, conformément au vœu de M. de Boyve sur l'éducation coopérative, vœu adopté par notre Congrès, les Comités d'éducation aient pour premier soin d'expliquer aux coopérateurs les motifs de la prohibition de l'alcool. »

Malheureusement les décisions de ces Congrès n'ont pas de sanction effective.

En Hongrie, l'eau-de-vie constitue, paraît-il, un des principaux articles de vente des coopératives : et c'est ce qui leur permet de lutter contre la concurrence des marchands juifs. Cependant elles ne la vendent qu'au litre et au comptant, ce qui écarte un peu les ivrognes.

L'éducation coopérative, pour être efficace, doit d'abord porter sur les femmes, non seulement par cette raison générale que ce sont elles qui font l'éducation des hommes, mais par cette raison spéciale ici que les femmes sont naturellement peu sympathiques à la coopération et que, pourtant, la coopération ne peut vivre sans elles. Il n'y a presque jamais de célibataires parmi les membres des sociétés coopératives : ceux-là mangent au débit. Il importe donc de convertir la femme. C'est elle qui dirige le ménage, qui fait les achats, qui porte le panier aux provisions. Comme on l'a dit spirituellement, « la Femme et son panier » est un des grands types de l'Humanité, aussi bien que le laboureur avec sa charrue ou le forgeron avec son marteau. Or elle préfère généralement le marchand du coin au magasin coopératif, non seulement parce qu'il est plus à proximité, ce qui n'est pas de peu d'importance pour une ménagère souvent fatiguée ou n'ayant que peu de temps libre entre ses travaux et ses corvées — mais aussi parce qu'elle y trouve un accueil plus empressé, et parfois quelques petits bénéfices personnels que le livret coopératif rend impossibles.

Aussi les Anglais ont-ils créé en 1884 une Ligue coopérative des femmes (*British Women's Cooperative Guild*) qui compte aujourd'hui 28 000 membres (et 34 000 avec d'autres sociétés sœurs), tient des congrès annuels et occupe une feuille spéciale dans le journal *Cooperative News*. Elle se consacre à une active propagande, surtout pour lutter contre les tendances individualistes et mercantiles et pour faciliter aux pauvres l'accès de la coopération. Elle réclame

aussi pour les femmes une plus large part dans le gouvernement des sociétés ¹.

En Hollande et en Hongrie des ligues semblables ont été créées, non sans succès, mais en France une tentative faite sous les auspices de l'Union Coopérative échoua. Dans le groupement socialiste une tentative faite récemment paraît mieux réussir.

1. Au Congrès de l'Alliance Coopérative Internationale de Delft en 1897, la résolution suivante a été votée par acclamation :

« Le Congrès, considérant que la femme a autant d'intérêt que l'homme à la coopération; qu'il y a des associations coopératives où la femme n'est pas admise comme sociétaire, et que, dans d'autres où elle est admise comme sociétaire, elle ne peut pas être nommée membre du bureau;

« Émet le vœu que toutes les associations coopératives qui se formeront dans l'avenir devront être justes envers la femme, et que toutes celles qui, actuellement, interdisent son admission comme sociétaire ou son élection comme membre du bureau, fassent disparaître cette interdiction lors de la prochaine modification de leurs statuts »

Parfois, pourtant, les journaux coopératifs s'expriment avec amertume sur son compte, à preuve cette citation cueillie dans l'un d'eux : « La femme est à la fois la force et la faiblesse du mouvement coopératif. Elle n'a pas plus d'idée du but véritable de la coopération que ne l'a la plus individualiste des créatures, le chat ».

CHAPITRE VI

Les Sociétaires.

L'égalité de tous les membres est de principe dans ces petites républiques que sont les sociétés coopératives. Et pour l'assurer il est de règle que chaque membre, quel que soit le nombre des actions qu'il possède, n'ait qu'une voix. « Un homme, un vote, » c'est le principe du suffrage universel. Ceci est très différent du système en vigueur dans toutes les sociétés capitalistes où chaque actionnaire dispose d'un nombre de suffrages plus ou moins proportionnel au nombre de ses actions et où souvent même l'éligibilité aux fonctions d'administrateur est réservée aux très gros actionnaires¹.

Ainsi le capital, après avoir été dépossédé de son droit sur les profits, est presque dépossédé de son droit à la direction. Si même on voulait aller jusqu'au bout dans l'application de ce principe, on devrait n'accorder le droit de vote qu'aux sociétaires con-

1. La loi française permet la limitation du droit de vote à une voix par actionnaire, mais elle ne l'exige pas. Il y a un projet de loi sur les sociétés coopératives qui veut imposer cette mesure.

sommateurs et donner un nombre de voix proportionnel à l'importance de leur consommation. Mais ceci la loi ne le permet pas. Une société par actions ne peut être gouvernée que par ses actionnaires et en tant qu'actionnaires.

Beaucoup de sociétés limitent par leurs statuts le nombre d'actions qui pourront être possédées par un membre. Les Pionniers de Rochdale le fixaient à 5 actions de 1 livre (125 fr.)¹. Cette clause est inspirée par la crainte que la société ne tombe entre les mains de quelques capitalistes. Mais cette crainte paraît assez chimérique, puisque les gros capitalistes ne peuvent guère être attirés vers une entreprise qui ne leur accorde aucune part des profits et seulement une voix dans l'administration. S'il en est nonobstant d'assez débonnaires pour se montrer disposés à souscrire un grand nombre d'actions, on ne voit vraiment pas pourquoi la société mettrait une limite austère à leur bonne volonté et se priverait par là d'un utile supplément de ressources. Si l'on craint qu'ils ne mettent la société dans l'embarras en se retirant, dans un jour de mauvaise humeur, et en retirant du même coup leur capital, il est facile de parer même à ce risque en subordonnant par les statuts le remboursement des actions à telles conditions qu'on jugera nécessaires (voir ci-après p. 91).

L'égalité des associés se manifeste aussi en ceci que les derniers venus dans la société peuvent

1. Il y a des pays où cette limitation est établie par la loi elle-même: en Angleterre, dans les sociétés inscrites sous le régime de la loi de 1893 (*Industrial and Provident Societies Act*) qui comprend les sociétés coopératives, aucun sociétaire ne peut posséder pour plus de 200 livres de capital action (5000 francs), soit 200 actions, la valeur de l'action en Angleterre étant de 1 Livre.

entrer aux mêmes conditions que ceux de la première heure et y jouissent des mêmes droits. Notamment ils versent la même somme pour souscrire une action. Bien différente est la situation dans les sociétés anonymes ordinaires où celui qui veut devenir actionnaire doit acheter une action, c'est-à-dire se la faire céder par un ancien actionnaire et, si la société est prospère, doit la payer à un prix supérieur au prix de souscription originale, peut-être dix fois supérieur. C'est parce que dans les sociétés par actions ordinaires le nombre d'actions est limité, tandis que dans les sociétés coopératives il est illimité, ou du moins peut être accru indéfiniment sous les conditions que nous verrons ci-après.

La règle de droit qui veut que la société coopérative soit toujours ouverte à de nouveaux adhérents n'est cependant pas incompatible avec celle qui exige des adhérents certaines conditions spéciales, telle que d'exercer une certaine profession.

Les coopératives qui n'admettent que les membres exerçant une même profession sont assez nombreuses : coopératives des employés de chemins de fer, de fonctionnaires, d'officiers, d'ouvriers attachés à une même usine : telles les sociétés des mineurs d'Anzin ou des ouvriers du Creusot, etc.

Ces coopératives professionnelles ont leurs avantages et leurs inconvénients.

L'avantage c'est que l'esprit de solidarité, l'esprit de corps, est bien plus développé entre personnes exerçant la même profession qu'entre celles de tout venant. Ces sociétés deviennent généralement fortes, solides : elles sont bien dans la main de leurs administrateurs. De là le succès par tout pays des grandes

coopératives de consommation d'employés civils ou militaires. A Londres, les deux qui portent les noms de *Civil* et de *Military Service*, à Rome l'*Unione Militare*, à Paris « la Société des employés civils de Paris et du département de la Seine », figurent au premier rang, chacune en son pays, comme nombre d'associés et chiffre de ventes ¹.

L'inconvénient c'est que ces sociétés se tiennent généralement à l'écart du mouvement coopératif parce que, ne visant que le bon marché, elles se désintéressent de toutes les fins sociales de la coopération et risquent de dégénérer en simples entreprises commerciales, ce qui n'empêche d'ailleurs qu'elles ne rendent de très réels services aux catégories de personnes pour lesquelles elles sont faites.

Les socialistes voient de très mauvais œil les sociétés de consommation professionnelles, surtout quand il s'agit d'ouvriers ou d'employés au service d'un même patron ou d'une même Compagnie : en ce cas ils les assimilent à des économats déguisés et

1. Les sociétés coopératives des employés de chemins de fer se multiplient par tous pays et tendent à se substituer aux économats. En France, c'est chose déjà faite pour les Compagnies de Paris-Lyon-Méditerranée et de l'Est. Il en sera de même dans les autres Compagnies encore au régime de l'économat si le projet de la suppression des économats est adopté par le Sénat tel qu'il a été voté par la Chambre. Ce projet subordonne en effet le maintien des économats à certaines conditions pratiquement inadmissibles pour les Compagnies, notamment celle de soumettre tous les cinq ans le maintien de l'économat à un referendum de leurs employés.

Il y a aussi des coopératives d'officiers très prospères à Londres, à Berlin, à Rome, à Saint-Petersbourg. En France, il y en avait une qui avait été montée aussi très grandement, mais qui a échoué et n'est plus qu'un cercle. Ne pas confondre ces sociétés avec les coopératives militaires dont nous parlons ailleurs (p. 114).

les qualifient de jaunes¹, imputation d'ailleurs très injuste si l'on entend par là que ces sociétés sont en état de servitude vis-à-vis des patrons ou des Compagnies. Au contraire elles sont souvent des foyers d'opposition. Et s'il est vrai que ces sociétés soient souvent disposées à sacrifier les intérêts généraux de la coopération à leurs intérêts corporatifs, autant on peut en dire des sociétés coopératives socialistes où ne sont admis que les ouvriers, parfois même que les ouvriers syndiqués et parfois même que les ouvriers adhérents au parti socialiste — de même aussi que les sociétés où ne sont admis que ceux professant telle ou telle foi religieuse. Ces syndicats rouges ou noirs encourent à peu près le même reproche qu'ils adressent aux syndicats jaunes : celui de travailler seulement au profit d'un parti ou d'une église ou d'une classe, d'exclure tous ceux qui ne sont pas de ce parti, de cette église ou de cette classe, et par là tout à la fois de méconnaître le caractère de la coopération de consommation — qui, étant par définition même universaliste, ne doit demander à ses adhérents d'autre condition que d'être « consommateur » — et d'affaiblir, en la divisant, la force du mouvement coopératif. Mais nous aurons à revenir sur ce danger à propos de la coopération socialiste.

Il faut donc éviter autant que possible les coopératives professionnelles. Mais il y a des circonstances où elles sont imposées par la force des choses. Quand

1. Voir, par exemple, dans les journaux coopératifs, les fréquentes et violentes polémiques entre la Bourse des coopératives socialistes et la Fédération des sociétés coopératives des employés de la C^{ie} Paris-Lyon-Méditerranée.

il s'agit d'usines ou de mines situées loin des villes, il faut bien que la coopérative se forme entre ouvriers de la même entreprise puisqu'il n'y en a pas d'autres sur les lieux. Et quand il s'agit d'employés de chemins de fer, comme les Compagnies leur accordent des avantages spéciaux au point de vue du transport de leurs denrées, qu'elles ne pourraient accorder aux commerçants ordinaires, il n'est pas possible à ces sociétés d'ouvrir leurs rangs à tout venant.

La liberté d'entrée doit avoir pour complément la liberté de sortie et telle est bien la règle en effet. Toutefois dans la pratique elle n'est pas facile à assurer.

Si la liberté pour le sociétaire de se retirer est subordonnée, comme dans les sociétés par actions ordinaires, à la nécessité de vendre son action, c'est-à-dire de trouver un acquéreur, elle sera fort réduite, car les actions des coopératives n'ont pas le large marché des actions de la Banque de France ou des grandes sociétés industrielles : il peut donc être très difficile de trouver un cessionnaire, c'est-à-dire un remplaçant. Cette difficulté s'aggrave encore si la société, comme beaucoup le font, se réserve le droit d'agréer ou non le cessionnaire. Et pourtant on comprend bien qu'elles se réservent ce droit, car il y a pour elles un grand danger à admettre les premiers venus pour remplacer les sociétaires qui s'en vont : les sociétés coopératives sont en effet des associations de personnes, à la différence des sociétés anonymes ordinaires qui ne sont que des associations de capitaux.

La mesure la plus libérale serait d'accorder droit de libre démission au sociétaire en lui remboursant

son capital. Mais alors la société s'expose à de grands dangers, car il suffira aux mécontents (il y en a toujours) d'organiser une cabale et de réclamer simultanément le remboursement de leurs actions pour la mettre dans le plus grand embarras, peut-être même pour entraîner sa faillite. Pour conjurer ces dangers ou du moins pour les atténuer, la société doit se réserver un certain délai pour le remboursement : c'est comme la clause dite de sauvegarde pour les Caisses d'épargne. Souvent même les statuts n'admettent le remboursement que dans le cas de décès du sociétaire ou de départ de la ville : pourtant un changement de domicile devrait être admis comme motif suffisant, tout au moins dans les grandes villes.

La question de savoir si une société coopérative doit être ouverte ou fermée comporte aussi une question plus spéciale, celle de savoir si elle doit être ouverte à tous les membres d'une famille ou seulement à un seul.

En fait, il n'y a généralement qu'un membre de la famille qui soit membre de la société de consommation et c'est le mari, quoiqu'en fait ce soit la femme qui fasse les achats. Comme les achats sont faits pour tout le ménage, il semble assez inutile que les autres membres de la famille se fassent inscrire comme sociétaires. Ils auraient à déboursier la somme nécessaire pour devenir actionnaires sans que ni eux-mêmes ni la société aient rien à gagner, du moins comme chiffre d'affaires, puisqu'elle ne vendra ni plus ni moins. Elle y gagnera, dira-t-on, un accroissement de capital? Mais c'est plutôt un

inconvéniént, car le plus souvent elle en a trop et doit pourtant en payer l'intérêt (voir le Ch. suivant).

Mais à tout cela on répond qu'il serait très utile que les autres membres de la famille et notamment les femmes devinssent actionnaires afin de pouvoir participer aux Assemblées générales et exercer leur influence dans l'administration de la société. Les femmes s'en trouvent jusqu'à présent exclues par le fait précisément qu'elles ne sont presque jamais actionnaires. Aussi « la Ligue des femmes coopératrices » (*Women Cooperative Guild*) est-elle parmi ceux qui réclament le plus énergiquement la libre admission de tous les membres de la famille, ce que les coopérateurs anglais appellent *open membership*.

De plus pour les jeunes gens ou jeunes filles le titre de sociétaire a une valeur, tout au moins éducative, incontestable : il assure le recrutement des générations nouvelles.

Enfin les expériences déjà faites par plusieurs grandes sociétés qui pratiquent la libre admission, semblent démontrer que ce régime a pour effet d'accroître sensiblement le chiffre des achats faits par chaque famille, contrairement à ce qu'on pouvait croire. On peut l'expliquer d'ailleurs par une plus habituelle fréquentation du magasin de tous les membres de la famille et un plus vif sentiment de leurs devoirs sociaux du jour où ils ont acquis le titre de sociétaires.

CHAPITRE VII

L'emploi des capitaux.

Les sociétés coopératives de consommation, à la différence des sociétés coopératives de production, de construction, ou de crédit, n'ont besoin que d'un très petit capital parce qu'il est dans la nature de tout commerce que le capital s'y renouvelle sans cesse. C'est grâce à cette heureuse circonstance que tant de sociétés, comme celle de Rochdale, ont pu arriver à la plus haute fortune en n'ayant pour débiter qu'un capital infime ; il n'y a rien là de miraculeux. La société de consommation peut donc se contenter du capital obtenu par les versements de ses membres, sans recourir à l'emprunt : encore peut-elle fixer ces versements à un taux minime. En France la loi de 1867 permet d'émettre des actions de 25 fr., et d'en verser seulement le dixième, ce qui réduit donc le versement à 2 fr. 50 pour commencer — et même une fois pour toutes, car les versements complémentaires seront prélevés sur les bonis revenant au sociétaire ¹.

1. En Belgique la loi n'exige aucun versement. Le Vooruit ne fait payer que 1 franc de droit d'entrée et 0 fr. 25 de carnet. Ces

Nous avons vu même que les sociétés limitent parfois le nombre des actions pour chaque membre : en Angleterre, c'est 200 £ (5 000 fr.).

Si la société ne fait que rarement appel à des prêteurs étrangers, elle encourage cependant ses sociétaires à laisser chez elle en dépôt tout ou partie de leurs bonis — moins parce qu'elle en a besoin que pour stimuler chez eux la prévoyance et pour créer entre elle et eux un nouveau lien. La plupart des sociétés anglaises détiennent de ce chef des sommes assez considérables (une centaine de millions de francs). En France, c'est plus rare.

Doit-elle payer un intérêt à ce capital — soit au capital-actions, soit au capital emprunté? — La réponse à cette question ne paraît pas douteuse. Nulle part l'intérêt du capital n'apparaît plus légitime qu'ici. Il s'agit en effet de capitaux qui sont incontestablement les fruits du travail et de l'épargne et que la société reçoit de ses propres membres. Il va sans dire aussi que ce capital rend de très grands services à la société et qu'il est juste que ce service se paie. Aussi bien l'attribution d'un intérêt, limité généralement à 5 p. 100, est-il de règle dans presque

sociétés se procurent néanmoins des fonds de roulement suffisants en vendant à leurs membres des jetons qui serviront à ceux-ci de monnaie pour payer leur pain ou autres marchandises. Ils se trouvent par le fait payer *d'avance* ce qu'ils consommeront au cours de la semaine ou du mois.

En France il y a une Société, la *Boulangerie du 2^e arrondissement*, qui s'est créée en 1872 sans capital — seulement avec un droit d'entrée de 5 francs et le dépôt d'une somme égale à la consommation de pain pendant un mois, ce qui fait d'ailleurs plus d'argent que n'en donnerait l'émission d'actions souscrites au 1/10. Elle est aujourd'hui, après 37 ans, en bonne santé, mais n'a pas beaucoup grandi.

toutes les sociétés, sauf celles à couleur très socialiste. A vrai dire les sociétaires prêteurs, étant en même temps sociétaires acheteurs, peuvent retrouver sous forme de majoration de dividendes ce qui leur est refusé sous forme d'intérêt, d'autant plus que la suppression de l'intérêt permet d'augmenter d'autant les bonis. Les seuls actionnaires qui soient lésés par la suppression de l'intérêt sont ceux qui n'achètent rien au magasin social ou qui n'y achètent que très peu. Et on peut dire que ceux-là sont peu intéressants. Au contraire, ceux qui y achètent beaucoup gagnent à la suppression de l'intérêt.

Seulement comme la possession d'une seule action suffit pour conférer le droit d'acheter tant qu'on veut, la suppression de l'intérêt a pour conséquence que nul sociétaire n'a avantage à avoir plus d'une action puisque tout ce qu'il souscrira en plus ne lui rapportera rien. Or les sociétés ont parfois besoin d'augmenter leur capital. Aussi quelques-unes, tout en refusant un intérêt à la première action souscrite — qui est ainsi considérée comme une sorte de droit d'entrée — accordent un intérêt aux actions souscrites en plus¹. C'est ce que fait la Coopérative de gros du Comité Central.

Quand une société de consommation a réuni un

1. Il est douteux d'ailleurs qu'une société qui refuse un intérêt aux actions ait une existence légale en tant que « société », car juridiquement le contrat de société implique un bénéfice éventuel pour *tous* les sociétaires : or l'actionnaire étant déjà privé de tout droit au profit, s'il est privé aussi de tout intérêt, on ne voit plus ce qui lui reste? — Les bonis qu'il pourra réaliser en se servant au magasin? Mais alors ce n'est plus comme actionnaire qu'il les touchera. — Toutefois une coopérative ainsi constituée pourrait peut-être exister légalement comme « association » sans but lucratif. Voir, pour cette distinction, ci-après, ch. XII, p. 188.

assez grand nombre de membres, elle ne sait plus que faire de son capital qui dépasse les besoins de son commerce et se trouve embarrassée de sa richesse. C'est ainsi que les sociétés anglaises ont, tant en capitalisations qu'en fonds déposés chez elles, près de 900 millions de francs (en 1908), et même, si l'on ajoute ceux des deux Magasins de gros, plus d'un milliard de francs : or elles n'ont pas besoin de plus du tiers comme fonds de roulement. C'est alors que se pose la question de l'emploi de ce capital surabondant.

Le placer, comme font les bourgeois, en titres de rente ou valeurs mobilières, c'est rendre à l'organisation capitaliste actuelle les armes qu'on avait forgées contre elle, c'est commanditer les entreprises qu'on prétendait supprimer. Ce qu'il faut c'est que la coopérative utilise ces ressources pour ses propres fins, en les employant à créer des fabriques et des fermes, ou à commanditer des associations de production ouvrières (quant au choix à faire entre ces deux systèmes, c'est une question difficile qui fera l'objet d'un chapitre spécial). Pour de si grandes entreprises, la Coopération n'aura pas à craindre d'avoir trop de capitaux. Nous verrons que les deux Magasins de gros anglais ont engagé déjà dans la production 80 millions francs.

Il y a cependant un autre emploi plus modeste, mais d'une très grande utilité pour la classe ouvrière, et même pour tous, et qui offre une plus grande sécurité comme placement, c'est la construction de maisons avec logements confortables et à bon marché. Cet emploi aussi mérite une étude spéciale. Nous verrons plus loin que les sociétés coopératives anglaises

ont déjà construit pour les besoins de leurs membres 40 000 maisons représentant un capital d'environ 200 millions de francs.

Ainsi, tant par l'emploi dans la production que par la construction de maisons ouvrières ou par l'extension donnée à la société de consommation elle-même, les capitaux groupés par la coopération retournent au peuple. En ceci les sociétés coopératives de consommation ont une fonction sociale supérieure à celle des Caisses d'épargne, car les milliards versés dans les Caisses d'épargne sont généralement employés en rentes sur l'Etat (surtout en France) ou en valeurs capitalistes. Comme le dit avec son éloquence coutumière M. Luzzatti : « La Caisse d'épargne, c'est le denier du pauvre prêté au riche, tandis que la Coopérative, au contraire, c'est le denier du pauvre prêté au pauvre ».

Il est à remarquer que le rendement du capital-action placé dans les sociétés de consommation est prodigieusement plus avantageux que celui des Caisses d'épargne, qui n'est que de 3 à 3 1/2 p. 100, si on rapporte à la valeur de ce capital celle des bonis distribués. Le capital-actions total des sociétés de consommation anglaise est de 750 millions : or la somme des bonis s'élève à 270 millions fr. ; c'est donc du 36 p. 100. La plus grosse part de ce capital vient d'ailleurs des profits eux-mêmes, c'est-à-dire des bonis laissés en dépôt par les sociétaires ou retenus obligatoirement tant que les actions ne sont pas intégralement payées. Ce qui est sorti réellement de la poche des sociétaires est bien peu de chose. Ce profit de 36 p. 100 est une moyenne, ce

qui veut dire qu'il est bien dépassé dans beaucoup de sociétés. L'expérience prouve qu'un capital de 100 francs par membre, peut-être même de 60 fr., suffit pour mettre sur pied une société de consommation. En admettant que chaque membre n'y consomme que pour 500 francs de marchandises et que le taux des bonis soit de 10 p. 100, chaque sociétaire touchera donc 50 fr., soit au moins 50 p. 100 de son apport. Quand Fourier faisait miroiter les dividendes vertigineux de son phalanstère, 24 et 36 p. 100, qui ont contribué à le faire taxer de fou, il avait sans doute la vision indistincte des sociétés de consommation.

En France, les sociétés sont pauvres et la question de l'emploi de leurs capitaux ne les préoccupe pas beaucoup. Leur première pensée, dès qu'elles en ont suffisamment, est de se construire un beau magasin et beaucoup d'entre elles n'attendent même pas d'en avoir assez pour cela et l'empruntent à cette fin à leurs sociétaires. Cette manie de bâtir peut se justifier en partie par le désir d'affirmer la vitalité de la société et de rivaliser avec les grands magasins en servant de réclame : cependant elle ne laisse pas que d'être dangereuse et elle a entraîné la ruine de plusieurs grandes sociétés parisiennes. Le jour où elles ont inauguré leur « Palais » a marqué pour plusieurs d'entre elles le commencement de leur décadence.

CHAPITRE VIII

Les diverses espèces de sociétés de consommation.

Pour répondre absolument à la définition que nous en avons donnée, la société de consommation devrait fournir à ses membres *tout* ce qui peut servir à leurs besoins, de telle sorte que les sociétaires n'eussent pas besoin de rien dépenser en dehors du magasin coopératif. Mais cette réalisation intégrale est impossible, étant donnée du moins l'organisation économique actuelle. Il y a en effet des besoins sociaux auxquels il est pourvu par l'État, par les municipalités, par les entreprises monopolisées, par les professions libérales, lesquelles ne sont pas encore et ne seront jamais coopératisées. On ne peut pas aller au magasin coopératif pour payer les impôts, les frais de justice, les droits d'examen, les honoraires de l'avocat, du notaire, du médecin, ni même le billet du chemin de fer, de tramway, de théâtre, quoique à vrai dire il n'y eût pas impossibilité absolue pour ces dernières catégories de dépenses.

Mais, défalcation faite de toutes ces dépenses qui d'ailleurs ne tiennent pas une grande place dans un budget ouvrier — au plus 5 p. 100 d'après les monographies publiées sur ce sujet — la coopérative peut



très bien fournir tout le reste : aliments, vêtements, logement, mobilier, parure, livres, pharmacie même, tout ce qui sert à l'homme de sa naissance à sa mort, depuis la layette jusqu'aux couronnes mortuaires. Et il est à l'étranger et même en France des magasins coopératifs où l'on trouve tout cela.

Mais quoique le magasin coopératif tende naturellement à devenir, plus encore que les Grands Magasins, « le bazar universel », généralement à chaque besoin particulier correspond un mode d'entreprise coopérative spéciale¹. D'ailleurs ces besoins sont de nature si différente qu'il y a souvent nécessité de créer des formes coopératives différentes aussi pour y satisfaire. La loi de spécialisation des entreprises s'applique ici aussi.

Nous ne pouvons les passer toutes en revue, mais nous indiquerons les plus importantes.

1. Voici, d'après les statistiques de la Direction du Travail, comment se répartissent selon leur objet les sociétés de consommation en France (en 1908) :

Marchandises diverses.	1 334
Boulangeries	927
Boucheries	37
Vin.	44
Bière.	103
Restaurants	15
Charbon	31
	<hr/>
	2 491

Les 1334 coopératives classées comme « diverses » vendent toutes de l'épicerie, mais un certain nombre (une centaine) y joignent le pain, la mercerie, la quincaillerie, les chaussures, la confection, etc.

Les sociétés pour l'achat du vin ne s'occupent pas de le produire et par conséquent ne doivent pas être confondues avec les sociétés de vigneron pour la vinification ou pour la vente de leurs récoltes. Au contraire, les brasseries coopératives fabriquent la bière qu'elles consomment et sont par là, comme les boulangeries, à cheval sur la consommation et la production.

§ 1. — ÉPICERIE.

C'est par l'épicerie que les 9/10 des sociétés coopératives ont commencé, à l'exemple des Pionniers de Rochdale, et c'est encore aujourd'hui à ce genre de commerce que s'en tiennent l'immense majorité des coopératives. Ce n'est point qu'il réponde au besoin le plus important des hommes, mais c'est simplement parce que c'est le plus facile à satisfaire. Les denrées vendues sous le nom d'épiceries — et qui comprennent non seulement les denrées exotiques qui ont valu son nom à ce commerce (café, thé, chocolat, poivre, etc.), mais aussi les condiments : conserves, sucre, légumes secs, confitures, etc., et tout ce qui concerne le ménage : savon, éclairage, etc. — répondent à des besoins quotidiens et suffisent à presque tous ceux de la classe pauvre, en dehors du pain. Elles sont donc de vente courante, ce qui est un grand point. De plus elles n'exigent aucune manipulation spéciale, si ce n'est de griller le café ou de casser le sucre. Elles sont de facile conservation, bien plus que viande, fruits, lait, beurre, etc., et ne laissent que peu de déchets. Par la grande variété des articles vendus, elles assurent contre les variations des cours et les risques de mévente. Enfin elles n'exigent qu'un très petit capital pour commencer et sont susceptibles cependant de se développer de façon à devenir des maisons colossales. Et comme c'est là aussi que les denrées sont le plus souvent falsifiées, il n'est pas très difficile d'y acquérir assez vite une réputation de probité. Ce sont là de grands avantages pour

des hommes aussi novices en affaires que le sont les coopérateurs.

D'ailleurs la meilleure preuve que cette branche de commerce est la plus accessible de toutes c'est que c'est la plus encombrée. On voit des boutiques d'épiciers à chaque coin de rue, précisément parce que c'est dans cette voie que s'engagent tous ceux qui n'ont ni les capacités ni l'argent nécessaire pour entreprendre un autre commerce. Tous les domestiques, paysans, ouvriers, anciens militaires, etc., qui veulent se faire commerçants, « s'établir », commencent par acheter un petit fonds d'épicerie — à moins que ce ne soit un débit de boissons. Mais ce n'en est pas moins un fait curieux qu'un genre de commerce qui est considéré entre tous comme le plus terre à terre et qui pendant longtemps même a servi de plastron à tous ceux qui voulaient ridiculiser la mentalité bourgeoise, est précisément celui qui a servi de nid à la coopérative et d'où cet oiseau bleu a pris sa volée.

Le *vin* fait quelquefois l'objet spécial et unique de la coopération de consommation (il y en a 44 en France — sans compter les associations coopératives pour la production ou la vente du vin, ce qui est tout différent), mais généralement il rentre dans la vente de l'épicerie et il constitue le rayon le plus important de beaucoup de sociétés, surtout à Paris. Il en est même résulté cette conséquence inattendue et bizarre que la crise des vins et la baisse énorme des prix qui sévit en France depuis quelques années s'est répercutée terriblement sur les coopératives et a même fait sombrer beaucoup d'entre elles. En effet la baisse des prix s'est traduite par une diminu-

tion notable dans le chiffre global des ventes, donc par une élévation relative des frais généraux et une réduction des bonis — en même temps que les facilités pour les marchands de vin d'offrir du bon vin à bas prix aggravait l'action de leur concurrence.

§ 2. — BOULANGERIE.

La boulangerie est l'entreprise coopérative la plus répandue après l'épicerie. C'est la forme préférée par toutes les sociétés belges et adoptée par plus d'un tiers des sociétés françaises.

Elle est cependant plus compliquée que l'épicerie en ce qu'elle est une entreprise de production et non pas seulement de vente¹. Le boulanger ne vend pas seulement le pain : il le fait. Mais de toutes les branches de la production celle du pain est la plus ancienne, la plus connue, la plus routinière ; elle est encore, en bien des lieux, domestique. Elle n'exige qu'un très petit capital, n'emploie aucune machine, et, opérant sur une matière première toujours à peu près identique et dont le prix ne varie guère, elle n'a guère à craindre de mécomptes. Par contre, que d'autres avantages, supérieurs à ceux de toute autre branche du commerce ! Elle fournit un aliment

1. Il ne faut pas confondre cependant la boulangerie coopérative *de consommation* avec la boulangerie coopérative *de production*. Dans la première ce sont ceux qui mangent le pain qui le font faire pour leur propre compte — comme au temps où on le faisait à la maison ; dans la seconde ce sont les ouvriers boulangers qui s'associent pour devenir leurs propres patrons et vendre le pain au public. Celles-ci sont très peu nombreuses. Les autres, au contraire, sont très nombreuses, surtout en France, comme nous l'avons vu dans la statistique ci-dessus.

indispensable à la vie, du moins pour la race blanche, d'un usage quotidien, qui tient une place énorme — du quart au tiers! — dans le budget de l'ouvrier, et dont la consommation est si parfaitement réglée par nos besoins qu'elle ne varie pas d'un sou par jour. On sait d'avance — ce qu'on ne pourrait dire de nulle autre marchandise — quelle sera la quantité de pain consommée dans l'année par chaque sociétaire et par tous; et si le sociétaire manque un seul jour de se servir au magasin, son infidélité saute aux yeux, car on sait bien qu'il ne sera pas resté un jour sans manger du pain. C'est là une des principales raisons pour lesquelles les coopératives de Belgique et du Nord de la France préfèrent la boulangerie : c'est parce qu'elles tiennent par là leurs membres au jour le jour. Quand elles s'aperçoivent que depuis quelques jours un sociétaire n'a pas pris son pain, on envoie chez lui quelqu'un pour s'enquérir de la cause de cette interruption et, s'il y a lieu, pour réchauffer son zèle. Ainsi il est impossible qu'une société qui fournit le pain quotidien ne prenne pas une grande place dans la vie des sociétaires et ne crée pas entre eux-ci un lien solide; ils communient en quelque sorte sous les espèces de ce pain qu'ils mangent. D'ailleurs, en cas de grève ou de misère particulière, la distribution du pain constitue un secours immédiat et efficace.

Et, d'autre part, précisément parce que la boulangerie est le plus ancien des modes de production, la coopération peut y apporter des réformes considérables, tant au point de vue de la production que de la consommation.

Voici en effet dans la production du pain quatre vices qu'il serait urgent d'abolir, mais qui sont perpétués par la routine ou l'égoïsme des consommateurs. Or qui est mieux placé pour faire l'éducation des consommateurs que la société de consommation?

a) *Pétrissage à bras*. — Le pétrissage de la farine à bras d'homme est un travail fatigant (c'est de là qu'est venu pour ceux qui doivent s'y livrer le nom de *geindres*) et qui, pour le consommateur, est non seulement dégoûtant, mais peut devenir dangereux si l'ouvrier est tuberculeux ou atteint d'autres maladies. La routine, tant des producteurs que des consommateurs, a empêché jusqu'à présent l'usage des pétrins mécaniques, mais la plupart des grandes boulangeries coopératives ont réussi à y habituer leur clientèle.

b) *Travail de nuit*. — C'est la nuit qu'on fait le pain afin que les consommateurs trouvent leur pain frais à leur lever. Or c'est là un travail épuisant quand il se répète chaque nuit, qu'il s'effectue dans des fournils, des sous-sols, des caves mal aérées. Pour le supprimer et délivrer ces forçats, que faudrait-il? Simplement que les consommateurs se contentent de recevoir le pain du jour vers midi et se résignent pour leur premier déjeuner à avoir du pain de la veille, que d'ailleurs ils peuvent faire griller! La loi va peut-être les y contraindre en prohibant le travail de nuit dans les boulangeries, mais mieux vaudrait que les coopératives les persuadent de bonne grâce.

c) *Blutage exagéré*. — Pour avoir le pain très blanc, comme celui de Paris, on blute la farine à 70 p. 100,

ce qui revient à dire qu'on en rejette presque le tiers avec le son, ce qui constitue déjà un grand gaspillage. De plus, ce pain très blanc, s'il est plus agréable quand il est frais, ne supporte guère d'être mangé rassis, d'où un nouveau gaspillage, celui des morceaux de pain qui restent de la veille et qu'on met au rebut.

Les coopératives peuvent, sans nous ramener au pain bis de nos grands-pères, du moins nous apprendre à apprécier le pain « complet », comme on dit, c'est-à-dire d'où l'on n'a rejeté que l'écorce du grain, et qui est probablement plus nourrissant et plus hygiénique, en tout cas plus savoureux et de meilleure conservation que l'autre.

d) *Multiplicité excessive des producteurs et vendeurs.* — L'organisation arriérée du commerce de la boulangerie fait peser sur le consommateur un tribut écrasant et qui se chiffre par centaines de millions. Cependant en employant les procédés les plus perfectionnés de la boulangerie et de la meunerie et en opérant sur une assez grande échelle, on pourrait livrer le pain au prix du blé, poids pour poids¹, c'est-à-dire entre 20 et 25 centimes. Or il est vendu 30 à 35 centimes par kilo, c'est-à-dire avec une majoration de 40 à 50 p. 100 sur le prix du blé. Si on compte qu'il y a 7 milliards de kilos de blé consommés en France, on voit quelle est la somme inutilement payée²!

1. Le blé perd un quart de son poids par la mouture, mais on le lui rend par l'eau nécessaire pour faire la pâte, en sorte que 1 kilo de blé donne 1 kilo de pain. Quant aux frais de mouture et de panification, ils deviennent si insignifiants avec les engins mécaniques que le son et déchets suffisent presque à les payer.

2. Sans doute il serait exagéré d'évaluer cette perte à 700 mil-

Et remarquons que cette majoration excessive du prix du pain ne tient nullement à l'exagération des profits que ferait le boulanger : non, ces profits sont généralement très réduits à raison de la multiplicité ridicule des boulangers qui se font concurrence, — mais elle tient à l'exagération des frais généraux et au débit insuffisant que cette même concurrence laisse à chaque producteur¹.

D'où vient que la loi de concentration n'a pas agi dans ce domaine alors qu'elle se manifeste dans tant d'autres, par exemple dans l'épicerie, maison Potin? L'explication n'est pas facile à trouver. Il faut la chercher sans doute dans les relations de voisinage qui s'établissent entre le boulanger et ses clients, dans l'habitude de porter le pain à domicile, peut-être aussi dans celle de faire crédit. Mais ces obstacles ne sont pas insurmontables et si l'entreprise capitaliste a été impuissante à organiser la production de pain sur grande échelle, l'entreprise coopérative y a parfaitement réussi.

Quand une boulangerie coopérative a pris de grandes proportions, elle ne se contente plus d'ache-

lions de francs (en multipliant les 7 milliards de kilos par 10 centimes), car une partie de la population rurale française bénéficie déjà de l'économie que pourrait lui procurer la coopération parce qu'elle fait elle-même son pain. Toutefois cette portion de la population tend à se restreindre de plus en plus, car même les paysans aujourd'hui achètent leur pain chez le boulanger, à moins qu'ils ne demeurent très loin de tout village.

1. On compte 1 boulanger pour 1 300 personnes à Paris, 1 pour 600 à Lyon, 1 pour 380 à Saint-Étienne. Donc chaque boulanger ne peut débiter en moyenne que 200 à 600 kilos de pain par jour. Et il faut là-dessus que le boulanger trouve le moyen de vivre, de payer le loyer de son magasin et de son four, ses impôts, ses ouvriers et ses porteurs!

ter la farine pour faire le pain, mais elle achète le blé pour faire la farine, c'est-à-dire qu'elle annexe la meunerie à la boulangerie, obéissant ainsi à ce qu'on appelle la loi d'intégration de l'industrie. Les Pionniers de Rochdale créèrent un moulin peu après leur début, mais cette tentative prématurée faillit les perdre¹.

Une petite boulangerie coopérative ne pourra guère vendre meilleur marché que le boulanger : elle pourra seulement faire gagner beaucoup sur le poids. Mais quand les boulangeries coopératives groupent des milliers de familles elles peuvent réaliser une véritable révolution dans cette branche primordiale du commerce. Lorsque, comme les boulangeries coopératives de Glasgow, de Lille, ou de Roubaix, elles peuvent vendre de 12 000 à 30 000 kilos de pain par jour, alors elles peuvent, tout en vendant le pain à meilleur marché, distribuer plus de 9 centimes de ristourne par kilo, c'est-à-dire ramener le prix du pain à 0 fr. 26 au lieu de 0 fr. 35, prix courant.

§ 3. — BOUCHERIE.

De toutes les branches du commerce, il semble que ce dût être une des mieux indiquées pour la coopération, car les prix de la viande sont générale-

1. Il y a en France un très grand nombre de boulangeries rurales (plus de 400) composées de paysans qui récoltent du blé et transforment ce blé en pain. C'est l'antique industrie domestique du pain qui subsiste et se transforme sous cette forme collective. Quelques-unes de ces sociétés ont un moulin et transforment elles-mêmes le blé en farine; la plupart traitent avec un meunier. Voir, pour ces boulangeries rurales et pour tout ce qui précède, le livre de M. Rivet, *Les boulangeries coopératives en France*, 1904.

ment très élevés, particulièrement en France, au point de réduire la consommation moyenne des Français aux deux tiers de celle des Anglais¹; — et de plus le prix de vente au détail paraît tout à fait disproportionné avec le prix de la vente sur pied, surtout au moment où nous écrivons ces lignes, car la viande est en grande hausse².

Pourtant il n'y a qu'un très petit nombre de boucheries coopératives, une quarantaine en France, et moins encore dans les autres pays. C'est que de toutes les formes d'entreprise, c'est la plus réfractaire à la coopération. En voici les raisons, que nous ne faisons qu'indiquer sans les développer, car elles sont assez claires :

1° Parce que la viande est de conservation très difficile, de vente irrégulière, et que le prix de la matière première, le bétail, est très variable, ce qui expose à de gros mécomptes;

2° Parce que c'est la denrée qui se prête le moins, à raison de l'inégalité de qualité des morceaux (le prix des morceaux variant de l'unité au quintuple) à l'égalité qui doit régner naturellement entre

1. Les végétariens diront que c'est un bien et non un mal et qu'il vaut mieux ne pas pousser à la consommation de la viande. Nous ne pouvons discuter ici cette question. Le végétarisme peut s'appuyer sur des arguments très solides et nous sommes disposé à croire qu'il a pour lui l'avenir, mais en fait il faut constater que présentement les peuples carnivores tiennent la tête du mouvement industriel.

2. Un bœuf qui pèse, par exemple, 500 kilos est vendu 400 francs par le producteur, soit 0 fr. 80 le kilo. Il sera revendu à un prix moyen de 2 francs le kilo par le boucher. Il est vrai que ce bœuf ne donnera que 60 p. 100 de son poids, soit 300 kilos de viande nette. Néanmoins cela représente encore un profit de 50 p. 100.

membres d'une même société et qui n'est pas troublée sans dommage pour la bonne harmonie ;

3° Parce que, contrairement à ce qu'on pourrait croire, la boucherie suppose des capacités techniques très spéciales, tant pour l'achat de la viande sur pied que pour la façon de débiter les morceaux, et que là plus que partout ailleurs il est difficile de remplacer « l'œil du maître » ;

4° Parce qu'elle demande une grande latitude dans la fixation des prix et la façon de l'établir pour chaque morceau : le boucher baissera les prix ou fera des portions plus avantageuses pour les morceaux qui ne sont pas écoulés quand la journée s'avance, toutes libertés que prend à son gré un patron mais qu'on ne peut laisser sans inconvénients à un gérant ;

5° Enfin parce que les bouchers s'arrangent avec leurs confrères pour se défaire des morceaux qu'ils ont en trop, lorsqu'ils n'en trouvent pas le débit dans leur clientèle : celui-ci pour les bas morceaux, celui-là, au contraire, pour les morceaux de choix. Mais une boucherie coopérative n'a pas cette ressource, les autres bouchers étant toujours à l'état de coalition tacite ou expresse contre elle. Et cette coalition peut même lui rendre très difficile et très onéreuse l'achat du bétail sur pied.

Cependant la boucherie réussit mieux quand, au lieu de constituer une entreprise coopérative autonome, elle n'est qu'un simple rayon de vente dans un magasin de vente générale. Les frais généraux sont alors réduits et les risques couverts par l'ensemble des opérations. La vente y devient aussi plus régulière.

§ 4. — RESTAURANTS.

Pourquoi la société de consommation, au lieu de fournir les aliments bruts, ne les fournirait-elle pas tout apprêtés? Elle le peut sans doute, et dans ce cas elle devient non plus magasin mais restaurant, soit autonome, soit simple annexe de l'épicerie, de la boucherie, ou de la boulangerie. Mais ces restaurants coopératifs sont encore très peu nombreux : — il n'en existe qu'une quinzaine en France. Beaucoup ont échoué. C'est d'abord qu'ils n'ont qu'une clientèle beaucoup plus restreinte. Ils n'ont pas, cela va sans dire, tous ceux — et c'est le plus grand nombre — qui vivent en ménage ou qui, même célibataires, préfèrent manger chez eux. D'autre part ils ne peuvent pas compter, comme les restaurants ordinaires, sur les voyageurs, car ceux-là, puisque par définition ils ne font que passer, ne peuvent former une association coopérative. Ils ne s'adressent donc qu'à des catégories très limitées, telles qu'étudiants en cours d'étude¹, ouvriers et surtout ouvrières obligées de travailler loin de leur domicile, les *Midinettes*, comme on les appelle à Paris. C'est même pour celles-ci qu'ils seraient le plus utiles.

Mais cette population est toujours un peu nomade et irrégulière, en tout cas elle se renouvelle fréquem-

1. Parmi lesquels un auquel nous nous sommes personnellement beaucoup intéressé, le Restaurant Coopératif des Étudiants : nous en avons raconté l'histoire très instructive dans la *Revue de l'Enseignement Supérieur*, 1905. Il est mort au bout de trois ans, mais il a ressuscité dans des proportions plus modestes, à prix fixe (1 fr. 15 le repas) et en supprimant le service à la carte. L'existence du « Nouveau Restaurant Coopératif des Etudiants » paraît aujourd'hui à peu près assurée.

ment. Et l'association coopérative, qui a besoin de régularité et de suite, ne s'en accommode guère. De plus les formes légales, avec les souscriptions d'actions, les versements échelonnés, les diverses responsabilités, les formalités qu'elles exigent, s'y prêtent mal. Aussi préfère-t-on pour ce cas employer la forme philanthropique — c'est-à-dire le restaurant fondé avec des capitaux fournis par des capitalistes généreux — où les consommations sont livrées au prix de revient, mais où les consommateurs n'acquièrent pas les droits et ne contractent pas les obligations de sociétaires ¹.

Il est très possible cependant que le restaurant coopératif soit destiné à prendre un développement considérable, tant pour les ménages bourgeois, par suite de la difficulté croissante de trouver des domestiques, que pour les ménages ouvriers, par l'ennui qu'éprouveront les femmes, au fur et à mesure que le féminisme se développera, à s'occuper du pot-au-feu. Mais alors le restaurant coopératif deviendra plutôt une annexe du logement en commun.

C'est ainsi que le problème se pose aux États-Unis. D'une part, en effet, les domestiques y sont très diffi-

1. Tel le restaurant coopératif de Grenoble, dit « Association alimentaire », fondé en 1851, le plus ancien et le plus prospère de tous. Il n'est coopératif que de nom. Non seulement il est ouvert à tout venant, mais, pour devenir membre, il suffit de verser un droit d'entrée de 1 franc. D'autre part, il n'y a aucune répartition de bonis, mais les bénéfices sont versés dans un fonds de réserve qui sert de volant pour régulariser les prix. On y verse quand, le prix des denrées étant bas, le restaurant fait de bonnes affaires: on y puise quand, le prix des denrées étant élevé, il en fait de mauvaises. Le seul droit que confère le titre de membre est celui de participer à l'assemblée générale et d'élire le comité d'administration.

ciles à trouver et demandent des gages énormes. Et d'autre part les femmes américaines, même ouvrières, ne se soucient guère de faire le ménage et la cuisine et ne semblent pas d'ailleurs y avoir beaucoup d'aptitudes. Dans ces conditions, il n'y a plus guère d'autres ressources que de vivre à l'hôtel pour les ménages bourgeois, ou au club pour les célibataires, ou pour les ménages ouvriers d'acheter les aliments tout préparés. Et on est ainsi sur la voie qui doit conduire tôt ou tard à la réalisation du phalanstère de Fourier, le ménage collectif substitué au ménage domestique.

Nous ne séparons pas le café ou *débit coopératif* du restaurant coopératif : c'est la même chose, sauf qu'on n'y consomme que des liquides. L'économie réalisée pourrait être énorme, le prix des consommations étant ici majoré dans des proportions formidables. Nous ne connaissons aucun débit ou café coopératif (sinon un auquel nous nous étions intéressé à Montpellier vers 1890 et qui est mort au bout de deux ans). Mais on a créé comme moyen de lutte contre l'alcoolisme quelques « cafés de tempérance » à caractère philanthropique, qui n'ont jusqu'à présent donné presque aucun résultat, du moins en France. Peut-être s'ils apparaissaient débarrassés de tout caractère de patronage et d'apostolat, créés par les consommateurs eux-mêmes, en un mot vraiment coopératifs, auraient-ils plus de vitalité. Mais il faudrait pour cela que la classe ouvrière en France, et surtout la plus avancée socialement, s'émût du péril de l'alcoolisme : or, malgré les objurgations qui lui sont faites de toute part, elle reste à peu près indifférente. La plupart des coopératives vendent les

boissons distillées et y trouvent parfois le plus clair de leurs bénéfices (voir ci-dessus, p. 82). Bien différente est l'attitude des ouvriers socialistes belges qui, à la voix de leurs chefs et surtout de M. Vandervelde, ont banni l'alcool de tous les magasins coopératifs. Il faut reconnaître qu'en France c'est dans le groupement socialiste que quelques sociétés, rares encore, ont suivi cet exemple. Cependant aussi dans les coopératives adhérentes à la Fédération P.-L.-M. la consommation de l'alcool, sans être formellement interdite, diminue rapidement.

Il faut mentionner une catégorie spéciale de débits coopératifs qui depuis quelques années se sont beaucoup multipliés et ont fait beaucoup parler d'eux, même à la Chambre des Députés : ce sont les *coopératives militaires*. Il ne faut pas entendre par là les grandes coopératives d'officiers (voir ci-dessus, p. 88), mais de petits cercles aménagés dans les casernes pour fournir aux soldats des consommations à bon marché, avec jeux et récréations diverses. Beaucoup n'exigent aucun versement, les frais d'installation étant payés ou du moins avancés par la caisse de la Compagnie; quelques-unes font payer une cotisation de 10 à 25 centimes par membre et par mois. Les bénéfices réalisés par ces cercles sont employés à des œuvres d'éducation, de prévoyance ou de solidarité : bibliothèques, caisses de secours pour les familles des militaires privées de celui qui les faisait vivre, frais de voyage pour les permissionnaires qui voudraient aller chez eux, ou même livrets de caisse de retraite remis aux soldats à la sortie de la classe.

Les coopératives militaires n'ont pas été sans sus-

citer de vives attaques, notamment de la part des cantiniers, à qui elles font perdre le plus clair de leurs bénéfices¹. Et même quelques chefs de corps, prêtant l'oreille à ces griefs, les ont interdites ou du moins ont contrarié leur fonctionnement, par exemple en leur défendant de vendre du vin. D'autres ont pris pour prétexte certains abus pour déclarer qu'elles ne faisaient que fournir aux hommes les moyens de s'enivrer à bon compte² et que d'ailleurs elles faisaient perdre leur temps aux officiers chargés de les organiser : ils avaient autre chose à faire qu'à se faire débitants.

Malgré ces attaques et grâce à la protection du Sous-Secrétaire d'État à la Guerre, M. Chéron, elles ont aujourd'hui acquis droit de cité dans les casernes. Les Ligues anti-alcooliques, loin de partager les appréhensions de ceux qui y voient des écoles d'ivrognerie, attendent beaucoup des coopératives militaires pour les aider dans leur campagne contre l'alcool : en effet, si on y vend trop de vin, on n'y vend du moins ni eau-de-vie ni absinthe. De plus les soldats peuvent prendre là l'intelligence, le goût et la pratique de la coopération qu'ils apporteront ensuite dans la vie civile, toutes qualités qui font généralement défaut aux Français³.

1. Les cantiniers, obligés de nourrir les sous-officiers à un prix tarifé, se rattrapent sur les soldats et les poussent souvent à l'alcoolisme, malgré les règlements qui interdisent la vente de l'alcool dans les casernes.

2. A signaler dans cet ordre d'idées un article du *Journal* (24 mai 1907), par M. Humbert, député de la Meuse, sous ce titre, qui d'ailleurs est une faute de français : *l'Ivresse Coopérative*.

3. C'est ce que disait, peut-être avec quelque optimisme, M. Chéron à la Chambre : « Nous voulons par les coopératives

Il y a aussi pour les sous-officiers et les officiers des coopératives ou cercles semblables. Pourquoi n'étendrait-on pas ce système coopératif à la nourriture? Les « ordinaires » des hommes et les « mess » des officiers sont bien déjà, en fait, des coopératives d'alimentation. Il resterait donc seulement à leur donner une forme mieux organisée en les faisant administrer par les intéressés et en leur laissant la disposition des bénéfices. Et c'est ce qu'on commence à faire dans un grand nombre de régiments¹.

§ 5. — PHARMACIES.

A l'étranger, à Bruxelles, à Milan, à Genève, il y a des pharmacies coopératives qui ont brillamment réussi, ce qui se comprend aisément, car elles vendent les médicaments à moitié prix et encore remboursent à leurs membres les deux tiers de leurs achats²! Il faut dire que ces bonis énormes ne

développer le sens des responsabilités, faire l'apprentissage social.... Le caractère essentiel de ces coopératives est d'être au plus haut degré une œuvre d'éducation morale. » (Séance du 5 mars 1907.)

1. D'après une statistique dressée au 30 juin 1907, on comptait déjà à cette date 860 salles de consommation coopérative pour soldats, avec 124 000 membres (soit plus du quart de l'armée), 169 cercles coopératifs, avec 10 000 membres et 204 tables coopératives, pour sous-officiers; 82 cercles, avec 8 400 membres et 32 tables coopératives, pour officiers.

Les plus prospères sont celles de la Garde Républicaine à Paris, qui, dans le premier semestre de 1907 seulement, avaient remboursé les 32 000 francs de leurs frais d'installation, réparti entre leurs membres 14 000 francs et versé encore 10 000 francs à un fonds de réserve.

2. La société des « Pharmacies populaires » de Bruxelles, créée en 1882, vend 50 p. 100 au-dessous du cours et néanmoins ses béné-

tiennent pas seulement à la suppression des majorations énormes que les pharmaciens commerçants font subir aux prix des médicaments, mais aussi à ce fait que ces pharmacies vendent non seulement à leurs membres, mais aussi au public et répartissent seulement entre leurs membres les profits perçus sur le public, ce qui double environ la part de chacun d'eux. Ce système, nous le savons (voir page 57), est plus mercantile que coopératif.

Néanmoins, même en restreignant la vente aux seuls sociétaires, ou en ne leur distribuant que les bonis perçus sur leurs propres achats, les économies réalisées pourraient être assez considérables (environ 30 à 60 p. 100 sur les prix courants), surtout si l'on opère sur une grande échelle, comme à Bruxelles, avec magasin central pour la manipulation et la production des médicaments. Par conséquent ces pharmacies seraient fort utiles à toutes les personnes peu aisées, lorsqu'elles se trouvent dans la fâcheuse nécessité de recourir au pharmacien. Et en leur rendant le traitement des maladies moins onéreux, elles pourraient évidemment exercer une influence bienfaisante sur la santé publique.

Cette forme de coopération n'existe pas en France parce que la loi ne permet qu'aux pharmaciens diplômés et *propriétaires de leur officine* de vendre

fiées ont été de 70 p. 100 sur le montant des ventes, dont 65 p. 100 ont été distribués aux sociétés actionnaires qui sont au nombre de 189 avec 14 000 membres. Si l'on fait le calcul, cela représente 85 p. de réduction.

Les pharmacies populaires de Bruxelles sont en fait des pharmacies mutualistes, puisque tous leurs actionnaires sont des sociétés de secours mutuels; mais elles ont le droit de vendre au public.

des médicaments. Elle ne fait exception qu'au profit des sociétés de secours mutuels¹ qui peuvent faire vendre des médicaments à leurs membres, et encore à la condition de prendre pour gérant un pharmacien diplômé. Les sociétés coopératives françaises peuvent, il est vrai, tourner la difficulté en se transformant en sociétés de secours mutuels, mais cela ne laisse pas que de présenter certaines difficultés, celles-ci notamment : 1° en tout cas l'officine pour la vente des médicaments doit être complètement séparée des autres magasins ; 2° le capital nécessaire à la constitution de la pharmacie (d'ailleurs peu considérable, 6 à 8 000 francs) ne peut jamais être constitué sous forme d'actions (auquel cas, en effet, ce

1. C'est ainsi que la société coopérative de Puteaux, *La Revendication*, a constitué une société de secours mutuels composée d'ailleurs des mêmes membres. Une retenue mensuelle de 30 centimes par membre (3 fr. 60 par an), prélevée sur les bonis, sert à faire fonctionner la nouvelle société et à installer la pharmacie. Cette cotisation serait insuffisante pour une vraie société de secours mutuels qui aurait à payer les visites de médecin et les médicaments, mais la société de Puteaux ne fait ni l'un ni l'autre. Elle a installé seulement un bureau de consultation gratuit (un dispensaire, comme on dit) et quant aux médicaments ils sont payés par les sociétaires à prix de revient.

Ces créations de pharmacies soi-disant mutualistes, en réalité coopératives, ont donné lieu à de nombreux procès, les pharmaciens s'étant émus de cette concurrence et les ayant attaquées devant les tribunaux comme contraires à la loi. Les tribunaux ont jugé en faveur des pharmacies coopératives (notamment dans le procès intenté devant le tribunal de la Seine à *la Revendication de Puteaux*).

Il y a eu même quelques arrêts et quelques actes administratifs plus larges qui décident que les exigences de la loi ne s'appliquent qu'aux pharmacies qui vendent au public et non lorsque les pharmacies ne vendent qu'à ceux qui les ont créées pour leurs propres besoins : coopérateurs ou mutualistes, il n'importe. Mais la jurisprudence ne s'est pas fixée en ce sens.

serait la société, personne juridique, qui se trouverait propriétaire de la pharmacie et la loi serait violée); 3° il n'est pas permis de vendre au public; 4° et enfin, s'il y a des bonis, ils ne doivent pas être répartis entre les membres mais être versés dans la caisse de la Société.

Il n'y a que des coopératives importantes qui puissent créer indirectement des pharmacies, car on estime à 2 500 environ le nombre minimum de clients nécessaires à l'existence d'une pharmacie. Mais ce que ne peuvent faire de petites sociétés isolément devient possible si ces sociétés se groupent en grandes Unions coopératives comme celles dont nous parlerons tout à l'heure.

Néanmoins comme en France la plupart des coopérateurs sont déjà ou doivent être mutualistes, et à ce titre bénéficient de tarifs réduits chez les pharmaciens ordinaires, on ne peut pas dire que l'absence de pharmacies coopératives porte un grand dommage à la population ouvrière.

En Angleterre les coopératives n'ont point autant de difficultés et elles peuvent créer chez elles un rayon de produits pharmaceutiques tout aussi bien que d'articles quelconques, à la condition pourtant d'avoir à la tête de ce rayon un pharmacien professionnel. Il n'y en a que 30 ou 40 qui usent de cette faculté.

§ 6. — LOGEMENT.

On a redit cent fois — et on ne redira jamais assez — combien est grande l'importance du logement, non seulement au point de vue du bonheur de l'individu

et de la famille, mais aussi au point de vue de l'hygiène et de la moralité sociale, de la lutte contre la tuberculose, l'alcoolisme et la prostitution, et d'autre part combien ce besoin si urgent trouve difficilement une satisfaction convenable dans les conditions économiques actuelles. De toutes les dépenses c'est celle dont l'augmentation est la plus certaine, la plus rapidement croissante et la plus disproportionnée avec le budget d'une famille ouvrière.

Cela étant, pourquoi la coopération ne s'occuperait-elle pas de pourvoir à ce besoin comme aux autres? Et c'est ce qu'elle n'a pas manqué de faire, en effet : — soit sous forme de société constituée spécialement à l'effet de pourvoir à ce besoin, ce qu'on appelle une société coopérative de construction ; — soit en faisant rentrer la construction de maisons dans les opérations générales de la société de consommation. En ce cas le magasin coopératif tient un rayon « de maisons à vendre ou à louer », comme il a un rayon de mobilier ou de quincaillerie.

Parlons d'abord de ce second procédé. Pour qu'une société de consommation fasse entrer dans son commerce la livraison de maisons il faut qu'elle ait atteint des proportions respectables et réuni des capitaux très importants. En effet, construire des maisons, et surtout pouvoir en construire assez pour satisfaire à toutes les demandes des sociétaires, suppose des sommes considérables, car chaque maison coûte de 5 000 à 7 000 francs. Et, d'autre part, le capital engagé dans ce placement immobilier ne sera remboursé que très lentement, soit que ces maisons soient vendues aux sociétaires qui ne les paieront que par annuités

échelonnées sur une période de 15 à 25 ans, soit, à plus forte raison, si elles sont simplement louées, auquel cas c'est la société qui devra prélever sur le montant des loyers la prime nécessaire à l'amortissement. Mais si la société de consommation possède des capitaux considérables qui ne soient pas indispensables pour son commerce, c'est certainement un des meilleurs emplois qu'elle puisse en faire.

Les sociétés de consommation en Angleterre en sont déjà arrivées à cette étape : beaucoup ne peuvent utiliser dans leur commerce le trop-plein de leurs capitaux — à tel point que plusieurs le remboursent à leurs membres. En effet, nous avons déjà dit (p. 95) que, sur les 900 millions de capitaux qu'elles ont réunis, il n'y en a qu'un tiers environ qui soit nécessaire à leurs opérations ; cela fait donc 600 millions de francs disponibles. Aussi il en est déjà 400 qui ont construit plus de 40 000 maisons ¹, ce qui représenterait, si elles étaient agglomérées, toute une grande ville (Paris n'a que 80 000 maisons ; il est vrai qu'elles sont plus grandes). Plus de 200 millions de francs ont déjà été dépensés pour ces constructions. Et les coopérateurs anglais trouvent que ce n'est rien encore et qu'il faut pousser à fond dans cette voie. Une société, celle de Woolwich, aux portes de Londres, a résolu de faire bâtir à elle seule 4 000 maisons, à raison de 400 par an, sur un vaste terrain qu'elle a acheté, et cette opération

1. Il n'y a guère qu'un tiers de ces sociétés qui construisent elles-mêmes : les autres se bornent à avancer l'argent à leurs membres pour que ceux-ci les fassent construire eux-mêmes, à leur convenance. Les sociétaires trouvent ce dernier système plus commode, quoiqu'il soit moins économique.

colossale est déjà en bon chemin. De même la grande société coopérative de Milan a acheté un terrain de 130 hectares près de la ville où elle va faire construire un « petit Milan » (*Milanino*).

En France, il n'y a point encore de sociétés de consommation qui fassent construire des maisons pour les vendre à leurs membres, mais il en est quelques-unes (la Société du XVIII^e, à Paris, la Famille, de Saint-Denis) qui, tout en faisant construire une maison pour leurs magasins et leur siège social, ménagent aux étages supérieurs des logements qu'elles louent à leurs membres.

Les sociétés coopératives constituées spécialement pour la construction des maisons ont fait beaucoup plus : c'est par centaines de mille qu'on compte les maisons élevées par elles aux États-Unis et en Angleterre, et dans une moindre mesure en Allemagne, mais elles sont d'une organisation bien plus compliquée que celle de la société de consommation ordinaire. Il est facile d'en comprendre la raison. Comme ces sociétés spéciales ne peuvent puiser dans les réserves d'un capital déjà accumulé pour d'autres fins, elles sont obligées de créer ce capital de toutes pièces, et comme elles ne peuvent espérer l'obtenir de leurs membres — car, si ceux-ci avaient des capitaux suffisants pour se bâtir des maisons, ils ne songeraient pas à créer une société exprès pour cela! — elles sont obligées de le demander sous forme d'emprunt au public : soit aux Caisses d'épargne, comme en Belgique, soit aux municipalités, comme en Allemagne.

Elles peuvent faire mieux cependant : créer une

autre catégorie d'associés qui, ceux-ci, entreront dans la société simplement pour placer leur épargne et non pour se faire bâtir des maisons ¹ et par conséquent fourniront précisément les capitaux nécessaires pour loger les candidats à la propriété. C'est ce dernier système qui est employé en Angleterre et aux États-Unis dans les *loan and building societies* et qui a donné des résultats vraiment prodigieux. Mais nous ne pouvons entrer dans les détails de ces divers mécanismes qui sont très compliqués ².

1. Cependant ces prêteurs sont bien sociétaires et non simples prêteurs d'argent : en effet ils doivent souscrire des actions et ce sont précisément les versements successifs qu'ils doivent faire pour libérer leurs actions (généralement d'un prix assez élevé, 5 000 francs), qui constituent leur placement et qui ont l'avantage de rendre leur épargne régulière et obligatoire.

Néanmoins puisque les versements des actionnaires ne seront complétés qu'au bout d'un long temps, il faut bien, *en attendant* et pour pouvoir les loger tout de suite ceux qui le demandent, se procurer par ailleurs des capitaux. C'est pour cela que les sociétés de construction sont obligées de recourir aux Caisses d'épargne ou directement au public. Les versements des sociétaires ne font ensuite que rembourser ces avances.

2. En résumé toutes demandent à leurs membres des versements sous forme de souscriptions d'actions, calculés de façon à représenter une somme équivalente à la valeur de la maison, mais payables seulement par annuités, échelonnées sur une période de quinze, vingt ou même vingt-cinq ans. Les paiements viennent tout simplement s'ajouter au prix du loyer jusqu'au jour où, tout ayant été versé, c'est-à-dire toutes actions ayant été libérées, le locataire se trouve transformé en propriétaire. Ces délais sont d'ailleurs très abrégés parce que tous les bénéfices de la société étant portés au crédit des actionnaires, majorent leurs versements et accélèrent la « maturité » de l'action, comme disent pittoresquement les Américains.

Un des mécanismes les plus ingénieux de ces « sociétés de prêt et de construction » américaines, c'est la mise aux enchères des maisons au fur et à mesure qu'elles sont construites. C'est le plus fort enchérisseur qui obtient la propriété. Ce système n'est

En France, il n'y avait (en 1908) que 149 sociétés coopératives de construction (non compris 89 sociétés de construction philanthropiques ou semi-capitalistes)¹. Elles se procurent les capitaux nécessaires assez facilement auprès du public, puisqu'elles peuvent offrir en garantie le terrain et la maison. Elles préféreraient les emprunter aux Caisses d'épargne ou à la Caisse des dépôts et consignations parce qu'elles paieraient un intérêt moindre, mais celles-ci, quoiqu'elles y soient invitées par la loi, ne montrent guère d'empressement².

guère égalitaire, dira-t-on? Mais il faut remarquer que la plus-value payée par l'enchérisseur tombe dans la caisse sociale, grossit d'autant les bénéfices, et profite donc à tous, y compris ceux qui ont été évincés et qui se consolent en touchant de plus gros dividendes.

1. Il y en a bien davantage en Allemagne : 767 avec 140 000 membres (en 1907). Mais elles s'adressent sans doute à une catégorie de la population plus aisée, car le coût moyen s'élève à 1 800 francs par pièce au lieu de 1 000 à 1 200 comme en France.

2. Entre toutes les formes de la coopération, il n'en est aucune qui ait été traitée avec plus de faveur par le législateur. Il lui a multiplié les encouragements. D'abord en créant des comités départementaux qui devraient exister dans tous les départements, mais qui en fait n'existent presque dans aucun. Ensuite en ouvrant à ces sociétés les caisses publiques : Caisses d'épargne, Caisse des dépôts et consignations, même celles des hospices et hôpitaux. Toutefois il faut que ces Caisses soient disposées à prêter; or, en fait, elles ne prêtent guère. Les Caisses d'épargne ont fourni 7 millions de francs, la Caisse des dépôts et consignations un peu plus de 2, les municipalités et l'Assistance publique à peu près rien. Enfin l'État accorde aux sociétés de construction des exemptions d'impôts (contribution foncière et contribution des portes et fenêtres, droits de timbre et d'enregistrement, taxe de main-morte) assez importantes.

Mais, malgré tout, les résultats sont très médiocres, car en 1908 les terrains et constructions élevés par les sociétés coopératives ne représentaient que moins de 10 millions de francs, ce qui —

Qu'il s'agisse de sociétés de consommation faisant accessoirement la construction ou de sociétés spéciales de construction, il est une question qui se pose : c'est de savoir s'il vaut mieux qu'elles les vendent ou se bornent à les louer?

Pendant longtemps c'est la première solution qui a été enseignée et pratiquée sans discussion : on estimait que l'acquisition de la maison avait des effets moralisateurs sur l'ouvrier; qu'en tout cas elle constituait pour lui, par les versements échelonnés qu'elle exigeait, un mode de placement et un mode d'épargne obligatoire supérieur à tout autre. Encore aujourd'hui presque toutes les sociétés de construction, surtout les *building societies*, pratiquent ce système.

Mais les sociétés de consommation qui font bâtir tendent aujourd'hui à préférer la seconde solution, c'est-à-dire à garder la propriété de ces maisons. Elles y trouvent, en effet, de grands avantages qui sont :

1^o De conserver le contrôle sur ces logements, de pouvoir les maintenir en bonnes conditions d'hygiène et d'éviter ainsi les abus qui se produisent trop souvent quand l'ouvrier, devenu propriétaire de sa maison, la dégrade, y introduit des pension-

en comptant 5 000 francs par maison ou appartement — ne représenterait que le logement de 2 000 familles. Il est vrai que, comme le fait remarquer M. Cheysson dans son rapport annuel sur les sociétés d'habitation à bon marché, ces dépenses ne comprennent pas celles faites pour les maisons déjà aliénées et remboursées, ni celles faites par les sociétés dissoutes après avoir achevé leur œuvre. Néanmoins, même en doublant ces chiffres, c'est insignifiant pour les besoins. — Les résultats obtenus par les sociétés de construction philanthropiques et surtout par les patrons pour les ouvriers de leurs usines sont bien supérieurs.

naires, ou la loue — en exploitant peut-être à son tour ses camarades comme il l'a été lui-même autrefois, — ou la revend, peut-être à un débitant de boissons!

2° De garder pour elle la plus-value énorme qui dans toutes les villes grandissantes s'attache aux maisons, surtout aux terrains à bâtir, et qui a été la source des fortunes les plus colossales. Ces énormes accroissements de valeur sont très difficiles à justifier au point de vue de la justice, puisqu'ils sont dus à des causes purement sociales : aussi les économistes les appellent-ils d'un mot terrible, *unearned increment* (la plus-value non gagnée). Dorénavant ils ne seraient plus accaparés par la propriété individuelle, mais resteraient dans le patrimoine collectif de la société. Il pourrait y avoir là, si le système se généralisait, une véritable révolution économique dans la propriété urbaine.

3° De laisser à l'ouvrier plus d'indépendance, car la propriété d'une maison crée un lien qui peut devenir gênant pour un ouvrier. Il est bon, non seulement dans l'intérêt de l'ouvrier, mais pour empêcher la dépression des salaires en général, que le travail soit très mobile et puisse se transporter librement là où il est le plus demandé. Je dois dire cependant que les sociétés qui rendent l'ouvrier propriétaire ont trouvé certaines ingénieuses combinaisons qui lui permettent de rétrocéder cette propriété quand il le désire.

En Angleterre ce ne sont pas seulement les sociétés de consommation qui prennent pour règle de fournir la maison seulement en location, mais il y a depuis peu des sociétés de construction qui gardent la pro-

priété des maisons qu'elles construisent : ce sont donc des associations de locataires (aussi les appelle-t-on *tenants societies*), lesquels visent seulement à se loger confortablement et à bon compte, mais n'ont nullement l'intention de devenir propriétaires ¹.

Si l'on suppose une société coopérative groupant ses membres dans une même maison, comme le *Familistère* de Guise, ou, mieux encore, dans une petite cité isolée, on a la *Cité-Jardin*, qui vient d'être inaugurée en Angleterre.

On désigne sous ce nom une association qui s'est constituée en 1900 en Angleterre pour créer une cité modèle et a acheté pour cela un terrain à environ 60 kilomètres au nord de Londres.

Elle a pour point de départ cette thèse : les villes existantes s'étant développées et continuant à croître sous la poussée de causes exclusivement historiques, politiques et économiques, resteront toujours dans des conditions défectueuses au point de vue de l'hygiène et de l'esthétique. De plus toute la plus-value du terrain y profite uniquement aux propriétaires individuels et agit comme source des fortunes les plus colossales et les plus injustifiables. Tous les efforts qu'on fait, par l'association coopérative ou autrement, pour changer cet état de choses resteront forcément stériles tant qu'on laissera la maison nouvelle *dans le milieu même qui doit la vicier*. La seule solution est donc de sortir des

1. Quoiqu'elles soient de date très récente, il y en a aujourd'hui une douzaine qui ont construit plus de 3 000 maisons évaluées à 10 millions de francs, groupées en charmants petits villages généralement à proximité des grandes villes.

viles pour créer loin d'elles, à la campagne, et sur un plan rationnel, de toutes pièces, des cités nouvelles. Le terrain et la maison resteront la propriété de l'association coopérative, ou de la Commune puisque, ici, les deux ne feront qu'un.

Si l'on suppose que dans cette cité il n'y aurait pas seulement association coopérative d'habitation, mais aussi association coopérative de consommation et de production, alors on réaliserait un milieu social qui se rapprocherait beaucoup de celui rêvé par tant de socialistes, à commencer par les deux grands socialistes coopératistes, Owen et Fourier.

§ 7. — COOPÉRATIVES INTELLECTUELLES.

Nous entendons par là les sociétés coopératives qui se donnent pour but de pourvoir non plus à des besoins matériels, mais à des besoins intellectuels, spirituels, artistiques. Il pourrait y avoir des universités coopératives, des journaux coopératifs, des théâtres coopératifs, des églises coopératives (toutes le sont là où la séparation de l'Église et de l'État est accomplie), des cafés coopératifs (les cercles ou clubs ne sont pas autre chose). Il faut même remarquer que, dans l'ordre des besoins, ce sont ceux pour lesquels la coopération paraît le plus indiquée, car si l'homme peut au besoin travailler, ou acheter, ou consommer isolément, il lui est bien difficile de s'instruire ou de se récréer tout seul. Jouer « au solitaire » ou faire « des patiences » n'est pas bien attrayant.

Cependant ces coopératives intellectuelles ne sont encore qu'à l'état de desiderata.

Dans un grand nombre d'Universités des États-Unis il y a, entre étudiants, des coopératives pour l'achat des *livres et articles de papeterie*. On a songé à les introduire en France et à y adjoindre l'impression des thèses, qui constitue une forte dépense pour les étudiants, mais jusqu'à présent rien n'a été tenté en ce sens. De même des sociétés coopératives pour l'achat de livres de classe entre instituteurs, ou aussi entre pasteurs protestants, ne sont encore qu'à l'état de projets¹. On peut s'associer aussi comme sociétés de lecteurs, non pour acheter les livres, mais pour les emprunter et les lire à tour de rôle, ce qui est beaucoup plus économique.

A maintes reprises il a été question de *journaux coopératifs*, mais ceci peut être entendu en deux sens différents² : soit comme coopérative d'*abonnés* qui s'associent pour avoir un journal à leur goût, soit comme coopérative de *rédacteurs* qui s'associent pour toucher les bénéfices. Dans le premier cas il s'agit d'une association de consommation, dans le second d'une association de production. Quelques essais ont déjà été faits sous cette seconde forme (notamment au *Mercure de France*) mais non encore sous la première forme : celle-ci est en effet beaucoup plus difficile à réaliser.

1. A la Chaux-de-Fonds, une « librairie coopérative » a été créée en 1908 pour l'achat de livres, papeterie et articles de sport.

2. Nous ne visons pas par là les journaux publiés par de grandes sociétés coopératives ou par les Unions coopératives, qui existent par tout pays et dont quelques-uns ont une circulation que pourraient leur envier les grands journaux politiques. Les *Cooperative News* tirent à 80 000 exemplaires, et même dans la petite Suisse le journal de l'Union Coopérative (édition allemande)

Mêmes remarques à propos du *théâtre coopératif* qui a déjà été tenté sous la forme d'association de production — « la Comédie Française » n'est qu'une association coopérative de production — mais non encore sous celle d'association de consommation. Les difficultés que nous avons signalées à propos des restaurants et débits coopératifs seraient encore bien plus accentuées.

Une forme très intéressante de coopération dans le même ordre récréatif sinon intellectuel est celle pour villégiature, que les Anglais appellent *Coperative Holidays*. Il s'agit de procurer à des personnes peu aisées les moyens de passer quelques jours de vacances à la montagne ou aux bords de la mer. A cet effet des maisons sont louées ou même construites dans des sites appropriés et les frais de séjour et de voyage sont établis au prix coûtant. A vrai dire, telles qu'elles sont organisées ce sont plutôt des œuvres philanthropiques que des sociétés coopératives proprement dites : l'initiative et la direction ne viennent pas des intéressés eux-mêmes. Mais rien n'empêche qu'elles ne se développent plus tard sous une forme plus strictement coopérative ou que, dès à présent, elles ne soient annexées à une société de consommation. L'Association anglaise a déjà 13 lieux de villégiature en Angleterre, en Écosse, en Allemagne, en Suisse et en France, dont quelques-uns magnifiquement installés, à des prix variables mais très modiques. On peut citer en France deux ou trois œuvres analogues, notamment *La Nature pour tous* (aujourd'hui *Le Rayon de Soleil*), qui a sa villa

tire à 125 000 exemplaires ! Mais ces journaux ne sont que des organes des Sociétés ou des Unions.

sur la plage de Châtelaiillon (Charente-Inférieure) [15 fr. de voyage et 2 fr. par jour de pension].

Ces villégiatures coopératives ne sont possibles évidemment que pour ceux qui peuvent obtenir quelques jours de vacances. Or, si la plupart des employés jouissent de cette faveur, bien rares encore sont les ouvriers qui peuvent y prétendre, et nulle classe sociale n'en aurait cependant plus besoin. Sans doute cette revendication ne tardera pas à succéder à celle du repos hebdomadaire.

Les cercles peuvent être considérés comme associations coopératives en ce sens que les sociétaires sont en même temps les bénéficiaires, mais comme les cercles ne sont point constitués par actions mais par cotisations, ils rentrent plutôt dans la mutualité. Il serait très désirable que chaque société coopérative eût un cercle annexé à son siège social ou ailleurs, avec salles de consommation (non alcoolique si possible), salles de jeu (pas de jeux d'argent), de lecture et de conférences : ce serait le moyen d'établir entre ses membres des relations quotidiennes, et par là même plus serrées et plus cordiales que celles qui peuvent résulter d'une Assemblée générale annuelle ou semestrielle. Cependant nous n'en connaissons guère qui le fasse ¹.

§ 8. — ASSURANCE COOPÉRATIVE.

Il est un besoin qui, pour n'être pas de l'ordre matériel, comme la nourriture ou le logement, n'en

1. La société aura de ce chef, il est vrai, quelques impôts à payer : 2 p. 100 sur le montant du loyer et 5 p. 100 sur celui des cotisations. Mais si le cercle est annexé à la coopérative, il n'est pas nécessaire de faire payer des cotisations.

est pas moins très pressant : c'est celui de la sécurité. Assurément il n'est pas en notre pouvoir de nous garantir contre les risques de la vie, mais il est possible tout au moins d'en réparer les conséquences pécuniaires par l'*assurance*. On sait que cette merveilleuse institution consiste à solidariser le plus grand nombre d'individus possible dans l'attente d'un certain risque de façon que, lorsqu'il frappera l'un d'eux, le coup divisé à l'infini n'infligera à chacun qu'un très léger dommage.

Toute entreprise d'assurance est donc coopérative au sens large de ce mot. Néanmoins on n'emploie pas ce mot quand l'assurance est organisée sous la forme d'entreprise capitaliste, de compagnies à *primes fixes*, comme on dit, où les actionnaires n'ont aucuns rapports avec les assurés sinon pour prélever à leurs dépens d'énormes dividendes. Il ne faut pas confondre non plus l'assurance dite *mutuelle* avec l'assurance *coopérative*. La première se forme sans capital, ne fait point de bénéfices, ne vit que de cotisations et ne peut indemniser les risques que dans les limites de ces cotisations. La seconde se forme avec un capital social, fait des bénéfices et s'engage à payer en totalité les indemnités stipulées. La société coopérative d'assurance ressemble beaucoup plus à la Compagnie d'assurance ordinaire à primés fixes, avec cette différence capitale toutefois que les bénéfices, au lieu d'être répartis entre les actionnaires au prorata de leurs actions, le sont entre les coopérateurs assurés au prorata des primes par eux payées ¹.

1. Et encore y a-t-il des Compagnies d'assurances qui se rapprochent du système coopératif en accordant à leurs clients

Les sociétés d'assurance coopérative sont très peu nombreuses, sans doute à cause de la grande difficulté qu'elles éprouveraient à réunir les gros capitaux qui sont indispensables pour leur fonctionnement¹ : or, s'il n'y a pas de capitaux, nous retombons alors dans l'assurance mutuelle.

Mais à quoi bon créer des associations coopérative d'assurance spéciale puisque la société de consommation peut annexer ce service à tous les autres? Nous savons que, parvenues à un certain

une part de bénéfiques qui peut arriver à réduire leur prime à zéro.

1. Il est à remarquer cependant que plusieurs des plus grandes Compagnies d'assurance à primes fixes (*La Nationale* et *l'Union*) ont commencé avec un capital simplement de garantie, c'est-à-dire que les versements des actions n'ont jamais été exigés. Mais enfin, même sous cette forme atténuée de capital de garantie, il ne serait pas facile de trouver beaucoup de souscripteurs dans la classe ouvrière.

2. En Angleterre, la Société d'assurance coopérative (*The Cooperative Insurance Society*) a été créée en 1867. Elle assure contre l'incendie, contre les accidents, sur la vie, contre l'improbité des employés et la casse des vitres. C'est une fédération d'un millier de coopératives de consommation qui lui a fourni la presque totalité de ses capitaux (au moins 5 actions d'une livre par société adhérente dont 1 livre seulement versée) et qui a constitué la totalité de sa clientèle. Les actions touchent seulement un intérêt : les profits, s'il y en a (il n'y en a guère parce que les primes sont aussi peu élevées que possible), sont versés à un fonds de réserve ou, en ce qui concerne l'assurance sur la vie, restitués aux assurés. La prime d'assurance peut être payée sous forme de retenue sur les bonis. — Mais, en ce moment, on mène une vive campagne pour absorber la C. I. S. dans la Fédération générale (la Wholesale) et faire ainsi de l'assurance un simple département de l'administration générale des coopératives de consommation, comme celui de la Banque.

En France, le groupement des coopératives socialistes dit « la Bourse » a commencé à organiser l'assurance contre l'incendie et les accidents industriels, qui paraît donner de bons résultats.

point, elles disposent de capitaux surabondants : eh bien! c'est ici qu'elles trouveraient un utile et sûr emploi.

*
* *

Nous arrêtons là notre revue des diverses formes de sociétés de consommation. Nous laissons de côté deux catégories de sociétés coopératives qui sont proches parentes : les sociétés *d'achat de matières premières et d'instruments*, et les sociétés *d'emprunt de capitaux* (dites sociétés de crédit ou caisses rurales). Les unes et les autres se proposent aussi de pourvoir à des besoins très urgents — et d'y pourvoir par le même moyen, c'est-à-dire par l'association des intéressés; mais nous sommes ici dans le domaine de la production et non plus de la consommation. Les engrais ou semences achetés par les syndicats agricoles, comme les capitaux empruntés par les caisses rurales, n'ont évidemment d'autre but que de servir à la production agricole. C'est donc dans un traité sur la coopération de production qu'il conviendrait de les étudier.

CHAPITRE IX

Les Fédérations coopératives.

Les sociétés coopératives, sitôt que dans un pays le mouvement coopératif a pris un certain développement, commencent à se fédérer — ainsi d'ailleurs que toutes les associations des autres types, les mutuellistes et les professionnelles.

Ces fédérations se présentent sous deux aspects différents, l'un social et moral, l'autre commercial; l'un pour développer l'esprit de solidarité entre coopératives et pour diriger le mouvement coopératif, l'autre pour concentrer les achats et si possible organiser la production; et quoique, à la rigueur, elles puissent se confondre en un même organisme, tel est le cas en Suisse et dans quelques autres pays, il vaut mieux, pour la bonne division du travail, qu'elles restent distinctes — comme les deux Chambres dans le gouvernement parlementaire : en tout cas il convient de les étudier séparément¹.

1. Quand le projet de loi coopérative fut discuté au Sénat, la Fédération à caractère commercial trouva seule grâce devant la Haute Assemblée. L'autorisation de constituer des Unions à caractère social fut refusée. — Voir, pour tout ce qui concerne les Fédérations, le livre très complet de M. Bernard Lavergne, *Le Régime Coopératif*.

§ 1. — UNIONS COOPÉRATIVES.

Celles-ci, comme nous venons de le dire, sont constitués à seule fin de développer entre les sociétés adhérentes le sentiment de leur solidarité, de leur donner conscience de leur rôle et de leur puissance, de recueillir d'elles et de leur fournir en retour des renseignements statistiques, juridiques, économiques, de réunir des Congrès périodiques, de publier des journaux et des brochures, de faire de la propagande de toute façon, de dresser si possible un programme d'action commune, de répartir par districts et par quartiers les zones de chaque société afin d'éviter l'empiétement des unes sur les autres et la concurrence fâcheuse qui en résulte — en un mot d'exercer un gouvernement dont l'autorité, cela va sans dire, est purement morale.

Leur rôle n'en est pas moins très important, là du moins où les coopérateurs ont le sentiment de l'organisation, de la discipline, et où ils ne sont pas séparés par de trop âpres animosités politiques ou religieuses. Les services rendus à la coopération anglaise par l'Union coopérative de Manchester, depuis sa création en 1869, sont inestimables. En Italie et en Suisse on peut dire que c'est seulement de la création de leur Union coopérative, en 1886 pour le premier de ces deux pays, en 1890 pour le second, que date leur histoire coopérative. L'Union coopérative anglaise a rallié 1 249 sociétés comptant 2 376 000 membres, c'est-à-dire la presque totalité des coopérateurs anglais. En Suisse, l'Union a rallié 295 sociétés sur les 300 existantes. En Italie, « la

Ligue Nationale », comme on l'appelle, en a rallié 780 sur 2 900 (mais ces gros chiffres tiennent à ce que la Ligue italienne embrasse des coopératives de toute espèce (non pas seulement celles de consommation) et même des sociétés de Secours mutuels. L'Union nouvelle des sociétés de consommation allemandes (créée en 1902) compte un millier de sociétés avec un million de membres.

En France nous sommes loin de là ! Nous avons dit (p. 29) qu'une Union coopérative avait été créée en 1885 par l'initiative de l'École de Nîmes et une autre, plus spécialement parisienne et socialiste, en 1895. Mais la première, après 24 ans d'existence, n'a péniblement rallié qu'un sixième des sociétés existantes, 420 environ sur 2 500. Et l'autre Union, celle socialiste, environ 300 (plus une cinquantaine de sociétés de production ou cercles).

Ce n'est pas que ces Unions ne recrutent tous les ans un assez grand nombre de sociétés nouvelles, désireuses de profiter de leurs conseils, mais trop souvent quand ces sociétés deviennent grandes elles croient devoir faire acte d'indépendance en se détachant de l'Union et en déclarant qu'elles sont de taille à se suffire à elles-mêmes. Quand même ce serait vrai, elles devraient penser que c'est précisément parce qu'elles sont nombreuses et riches qu'elles seraient une force pour l'Union et pour les petites sociétés qui restent fidèles à celle-ci, et qu'en leur retirant leur appui elles pèchent gravement contre le devoir de solidarité¹.

Malgré leur faiblesse, l'un et l'autre groupement

1. Du reste ce n'est pas là un fait spécial à la France. A l'étranger de grandes sociétés font parfois de même. Ainsi la

ont fait beaucoup pour le développement du mouvement coopératif en France.

L'Union Coopérative a organisé onze Congrès nationaux ou internationaux : elle publie un Bulletin, d'abord mensuel, aujourd'hui bimensuel, et depuis 1893 un Almanach. Elle a établi les premières statistiques de la coopération française. Elle a organisé la section de la coopération de consommation dans les deux Expositions universelles à Paris, celle de 1889 et celle de 1900, et dans la plupart des expositions étrangères. Elle a, directement ou par l'intermédiaire de son Comité juridique, donné plusieurs milliers de consultations, participé à la rédaction d'un grand nombre de statuts, défendu une foule de sociétés contre les exigences du fisc. Quand on saura que ses revenus n'ont atteint jusqu'à présent qu'à peine 15 000 francs, on admirera qu'elle ait pu tant faire avec si peu d'argent.

La Bourse a fait aussi beaucoup de propagande pour amener les ouvriers à la coopération et orienter la coopération dans le sens socialiste. Elle a organisé de son côté plusieurs Congrès. Les Congrès de la Bourse et ceux de l'Union coopérative se tiennent généralement tous les deux ans et alternent de façon à ne pas avoir lieu la même année pour ne pas imposer aux délégués étrangers de doubles déplacements. C'est le seul cas d'entente entre les deux organisations qu'on puisse citer!

En Belgique aussi la division des partis a empêché la constitution d'Unions puissantes. En Allemagne, il y a une dizaine de Fédérations coopé-

plus grande coopérative italienne, l'*Unione Cooperativa* de Milan, ne fait pas partie de la Ligue italienne nationale.

ratives, mais aussi enchevêtrées que celles des États de l'ancienne Confédération germanique. Toutes les formes d'association coopérative, la consommation, la production, le crédit, la construction, etc., y sont agglomérées pêle-mêle, et comme elles ont un but et un idéal très opposés, elles se nuisent plus qu'elles ne s'entraident. Nous avons dit (p. 32) qu'un schisme s'était opéré dans la plus importante de ces Fédérations, celle de Berlin, fondée par Schulze-Delitzsch, et qu'une Union nouvelle, formée uniquement de sociétés de consommation plus spécialement ouvrières s'était constituée à Hambourg. Mais elle n'englobe pas la moitié des sociétés de consommation allemandes.

Toutes les Unions sont constituées conformément au système parlementaire, avec cette différence pourtant que leur Parlement, qui est le Congrès, ne se réunit qu'une fois l'an et pendant quelques jours seulement. Mais entre temps elles sont représentées par un Bureau permanent, composé de délégués élus par les sociétés adhérentes pour un certain nombre d'années.

Mais les Parlements et les Bureaux de ces Unions coopératives n'ont qu'une autorité purement morale sur les sociétés adhérentes. Ne pourrait-on leur donner une autorité effective? Oui, si l'Union devenait une véritable Société nationale dont les sociétés locales ne seraient que des succursales. C'est précisément le plan grandiose qui a été proposé par le Secrétaire général de l'Union anglaise, M. John Gray, au Congrès de 1906, à Birmingham, dans le discours d'ouverture. Non seulement les sociétés locales perdraient leur autonomie, mais elles ne

conserveraient que la moitié de leurs bonis, l'autre moitié (soit environ 135 millions de francs par an) devant être versée dans la caisse de la Coopérative nationale, qui en disposerait comme elle l'entendrait au mieux des intérêts de la coopération. Le Conseil de cette Coopérative nationale, qui engloberait également le Magasin de gros, serait naturellement élu par toutes les sociétés selon un mode d'élection à déterminer.

Ce projet n'a guère de chances de se réaliser de longtemps. Non seulement les sociétés actuelles, très jalouses de leur indépendance, ne sont pas disposées à se laisser engloutir dans cette organisation collectiviste et à abandonner la moitié de leur bonis, mais si même elles s'y résignaient il est à craindre qu'elles ne fussent abandonnées par un grand nombre de leurs membres.

Naturellement l'œuvre de ces Unions ne peut se faire sans dépenses et par conséquent sans budget. Ce budget est fourni par les cotisations des sociétés adhérentes, en sorte que le développement de ces Unions et, par contre-coup, du mouvement coopératif lui-même, dépend du plus ou moins de bonne volonté que mettent les sociétés à payer ces cotisations.

L'organisation de l'Union coopérative anglaise est assez compliquée. Elle est gouvernée par un Bureau central comprenant en tout 67 membres élus par les sections régionales et se réunissant seulement deux fois par an. Mais à Manchester réside le Bureau permanent (*United Board*), composé de 14 membres et dont la cheville ouvrière est le Secrétaire général.

Le « Comité Central de l'Union coopérative des

sociétés françaises de consommation » (qui jusqu'en 1889 portait le nom de *Chambre Consultative*) est composé de 36 membres élus au scrutin de liste. Les sociétés de province y sont naturellement en grande majorité, mais comme elles n'ont pas les moyens d'entretenir un représentant à poste fixe à Paris, ou de lui payer son voyage pour chaque réunion, leur délégué peut se faire suppléer par un coopérateur résidant à Paris. Ces suppléants sont généralement des jeunes gens épris de questions sociales, ce qui fait que le Comité de la rue Christine est devenu une sorte de « séminaire » d'études pour la coopération, comme on dit en Allemagne.

La « Bourse des coopératives socialistes de France » a aussi un Comité composé de 7 membres élus et, en outre, de fréquentes assemblées générales où toute société adhérente peut se faire représenter par 3 membres, et, comme la plupart sont de Paris, les réunions de la Bourse comptent généralement un assez grand nombre de membres.

Les frais de ces Unions comprennent généralement le traitement d'au moins un secrétaire permanent, parfois d'autres employés, la location d'un bureau servant de lieu de réunion pour le Conseil, les frais de correspondance et de publication. En Angleterre le tout représente un budget considérable. Les cotisations des sociétés adhérentes, fixées à 1 penny (10 centimes) par membre, en fait très souvent dépassées, produisent plus de 250 000 francs : les dons extraordinaires et la vente des publications élèvent ce chiffre déjà imposant à plus de 300 000 francs.

En France les cotisations pour le Comité Central

varient entre un minimum de 5 francs par société pour celles de moins de 100 membres et un maximum de 100 francs pour celles de plus de 2 000 membres. Celles pour la Bourse sont de 20 centimes par membre (dont 10 pour la propagande socialiste, voir ch. xvi, p. 250).

§ 2. — FÉDÉRATIONS D'ACHATS.

Celles-ci ont un but uniquement économique : l'achat en commun des marchandises nécessaires à l'approvisionnement des sociétés adhérentes.

Les fédérations entre coopératives pour l'achat en commun assurent les avantages suivants :

1° *Réduire le prix d'achat* pour chaque société, par le seul fait que ces achats sont faits en masse. Il est clair que, de même que le groupement des *individus* pour l'achat en commun permet d'abaisser le prix d'achat, de même en est-il du groupement des *sociétés*. La Fédération n'est qu'une Coopérative de coopératives.

Quand on voit 7 coopératives du département du Nord, groupées en fédération, acheter en une séance (comme elles l'ont fait le 17 novembre 1902) 69 400 sacs de farine pour une somme totale de 1 875 150 fr. ; ou mieux, quand on voit la Wholesale anglaise, qui groupe 1 139 sociétés représentant 1 700 000 familles, acheter 7 millions de kilos de thé au prix de 24 millions de francs — on comprend qu'on puisse obtenir des fournisseurs les prix minima.

2° *Faciliter les débuts des petites sociétés*. — Nul n'ignore que la période des débuts est la plus difficile partout, mais particulièrement dans la coopération.

Une société naissante qui n'a qu'un petit nombre de membres, peu de capitaux, aucune expérience des affaires, et qui se trouve en butte à l'hostilité de tous les commerçants du pays, a bien des chances de périr en bas âge. On gémit beaucoup sur la mortalité infantile : environ un quart des enfants meurt dans l'année qui suit la naissance. Hé bien ! la mortalité infantile des coopératives est aussi pitoyable !

Or, il suffit qu'une fédération d'achats existe pour changer complètement ces conditions déplorables, car elle fera aux petites sociétés les mêmes conditions qu'aux grandes. Elle leur livrera au même prix les marchandises dont elles ont besoin. Et non seulement elle les fera bénéficier des mêmes prix que leurs sœurs aînées, mais encore elle les dispensera des tâtonnements et des fausses manœuvres des débuts en leur fournissant les indications nécessaires et en leur envoyant, sur simple lettre reçue, tout ce dont elles auront besoin. La société qui se fonde n'aura donc pas besoin de trouver dans son sein des spécialistes. Elle écrira simplement à la Fédération : « Nous sommes tant. Envoyez-nous tout ce qu'il nous faut ».

Et quant aux grandes sociétés, qui parfois dédaignent de recourir aux fédérations, en disant qu'elles sont assez puissantes pour obtenir des fournisseurs les mêmes conditions, il faut qu'elles comprennent que lors même qu'il en serait ainsi (ce qui d'ailleurs généralement n'est pas exact), même en ce cas la solidarité leur fait un devoir de soutenir les fédérations dans l'intérêt de leurs petites sœurs et de la grande famille coopérative.

3° *Empêcher les commissions illicites* (vulgairement pots-de-vins) et par là moraliser les sociétés coopé-

ratives ou tout au moins les préserver de la contamination d'un vice trop répandu dans les milieux bourgeois. En effet, quand les achats se font par l'intermédiaire du Magasin de gros les membres des conseils d'administration des sociétés n'ont plus de relations directes avec les fournisseurs. On dira peut être que ce sont les administrateurs des Magasins de gros qui bénéficieront de ces pots-de-vin? Peut-être! mais ils seront plus surveillés et, en mettant tout au pis, comme ils ne seront que quelques douzaines au lieu de quelques milliers, le mal serait très réduit.

4° *Empêcher le boycottage des marchands et fournisseurs.* — Il arrive parfois que, dans l'espoir de tuer une coopérative, les fournisseurs de la région s'entendent pour refuser de lui vendre. Cela s'est vu plus d'une fois en Angleterre, en Suède, etc. (voir ci-après *La lutte des coopératives et des commerçants*, p. 158).

Eh bien! cette tactique devient impuissante quand les sociétés coopératives ont derrière elles une Fédération qui se charge de les fournir de tout ce dont elles ont besoin. Que leur importe dans ce cas le refus de vendre des fournisseurs locaux! Elles s'en moquent. Et c'est ainsi que de petites coopératives ont pu faire capituler ignominieusement leurs adversaires. Non seulement la fédération anglaise les a soutenues, mais elle a voté une sorte de fonds de guerre d'un million de francs pour résister aux boycottages qui pourraient se produire dans l'avenir.

5° *Permettre la création de fabriques.* — Il n'est guère facile à une société coopérative de créer pour elle seule une fabrique de chaussures, de chapeaux, de savons, etc., parce qu'elle n'est point en mesure

de lui assurer un débouché suffisant, à moins que cette société ne compte un très grand nombre de membres, mais peu sont dans ce cas.

Au contraire, quand une fédération d'achats groupe les commandes de centaines de sociétés, c'est-à-dire de dizaines de milliers de familles, elle peut créer des fabriques à coup sûr, puisqu'elle sait d'avance quel est le chiffre d'affaires qu'elle pourra leur assurer. C'est ainsi que la Fédération des sociétés anglaises, la *Wholesale* de Manchester, a pu créer des moulins qui produisent pour 22 millions de francs de farine, des savonneries pour 8 millions de francs de savon, des cordonneries pour 15 millions de francs de chaussures (dont une seule, celle de Leicester, fabrique 2 millions de paires par an), une manufacture de marmelades d'oranges et de fraises qui débite 80 000 pots par semaine, etc.

Quelles sont les sociétés coopératives qui, par leurs seules forces, pourraient tenter de semblables entreprises? Et pourtant on reconnaît que c'est par la production seulement que la coopération pourra transformer le régime économique actuel. Alors la fédération s'impose, car qui veut la fin veut les moyens.

6° Organiser quelque *œuvre d'utilité générale* — sinon éducative, parce que celle-ci rentre plutôt dans les attributions des Unions — du moins comme *la Banque* et *l'Assurance*. Si, en effet, on laisse à chaque société le soin d'en organiser une de son côté, ces efforts dispersés ne pourront aboutir à rien.

Le groupement des sociétés en vue de l'achat comporte trois degrés, on peut dire trois étapes :

1° La première, c'est l'*Office de renseignements commerciaux*. Cet Office se borne à recueillir et transmettre aux sociétés adhérentes des renseignements sur les fournisseurs et les prix, et réciproquement à transmettre aux fournisseurs les commandes des sociétés.

Cette première forme est la plus simple parce qu'elle n'exige ni magasin, sauf un simple bureau, ni capitaux, sinon quelques modiques dépenses en frais de publicité et de correspondance.

Mais si l'organisme est peu coûteux, il ne rend, d'autre part, que des services très limités. Il ne peut guère réaliser aucun des grands avantages que nous venons d'énumérer : seulement quelques réductions de prix et des garanties de qualité.

Néanmoins, c'est par là qu'il est prudent de commencer.

2° La seconde, c'est le *Syndicat*. Celui-ci n'est pas, comme le précédent, un simple organe de transmission : il fait ce qu'on appelle la commission. Il groupe lui-même les commandes des sociétés et achète pour leur compte aux fournisseurs. C'est ainsi que procèdent la plupart des syndicats agricoles pour les engrais ou les semences. Parfois même, s'il juge le moment favorable, le Syndicat achète pour son propre compte.

Cette seconde forme est déjà plus puissante que la précédente, mais aussi elle exige la constitution d'un capital pour faire les achats et répondre vis-à-vis des fournisseurs. Pourtant la Fédération des coopératives du P.-L.-M., qui remplit à peu près la même fonction, se passe de capital.

3° La troisième, c'est le *Magasin de gros*. Cette fois

c'est la véritable Coopérative des coopératives, telle que je la définissais tout à l'heure. Elle achète directement aux producteurs ou fabrique elle-même par ses propres moyens tout ce qu'elle juge nécessaire aux besoins des sociétés adhérentes et le leur revend au prix de revient, ou avec une légère majoration destinée seulement à laisser une marge à l'imprévu. En tout cas, s'il y a des bénéfices, ils sont répartis non entre les sociétés actionnaires mais entre les sociétés clientes, appliquant ainsi aux sociétés le même principe que celles-ci appliquent à l'égard de leurs membres.

Pour cela il faut non seulement des capitaux considérables, mais de vastes magasins, tout un état-major d'employés. Mais aussi on peut arriver à un degré de puissance indéfini — tel que l'on commence à redouter en Angleterre que le Magasin de gros n'arrive à régenter un peu despotiquement toute la coopération anglaise.

Les admirables pionniers de Rochdale, qui avaient tout prévu, avaient créé dans leur propre société un Magasin de gros pour aider les autres sociétés, mais ce ne fut qu'en 1864 que fut créé le vrai Magasin de gros, la *Cooperative Wholesale Society*. Elle avait commencé avec 50 sociétés et 25 000 francs de capital, et aujourd'hui groupe 1 139 sociétés ¹, 40 millions de francs de capital-action, plus de 70 millions de capital emprunté, 14 800 employés ou ouvriers, d'immenses magasins où elle fait 628 millions de francs de ventes, 18 fabriques où elle produit pour 145 millions

1. C'est-à-dire la presque totalité des sociétés anglaises, le Magasin de gros de Glasgow groupant de son côté 275 sociétés écossaises.

d'articles des plus variés. Elle importe, en partie par ses propres bateaux¹, 175 millions de francs de produits de tous pays, et elle vient d'acheter au prix de 1 250 000 francs un immense terrain le long du canal de Manchester à la mer pour y installer des docks. Elle a trois comptoirs en Danemark (où elle achète pour 60 millions de francs de beurre et de lard); un aux États-Unis, un en Allemagne (à Hambourg), un en Suède, deux en France (à Rouen et à Calais), un en Espagne, un au Canada et un en Australie. En dehors de ses comptoirs d'achat à l'étranger, elle a une fabrique de suif en Australie, une plantation de thé à Ceylan. Et en Angleterre même elle a son domaine, *Rodenestate*, où elle cultive des fraises et des tomates et où elle a installé une maison de convalescence pour ses sociétaires et leurs familles. Elle aura bientôt ses mines de charbon!

Le capital de la Wholesale est fourni : — en partie par les actions que doivent souscrire les sociétés

1. Pour apporter de l'étranger les denrées qu'elle consomme elle avait même armé toute une flotte de six navires, arborant fièrement le pavillon à ses initiales C. W. S. Mais elle a estimé cependant que le transport lui revenait ainsi plus cher qu'en s'adressant aux transporteurs ordinaires et elle a récemment vendu quatre de ses navires à une grande Compagnie de chemin de fer qui a aussi des bateaux. Elle n'a gardé que deux bateaux qui font le service de Manchester à Rouen. C'est vraiment dommage, car c'est un recul et un abandon du principe coopératif. D'autre part la perte pécuniaire était peut-être plus que compensée par le prestige moral.

Tous les mardis c'est jour de Bourse, les délégués des coopératives viennent faire leurs achats et sont retenus à déjeuner.

Il y a une journée dans l'année (généralement au mois d'octobre) consacrée à la vente des raisins secs et autres fruits secs que la Wholesale envoie acheter en Grèce et en Asie Mineure par des délégués. Or, dans cette seule journée, la vente atteint ou dépasse 4 millions de francs.

adhérentes (à raison de 3 actions de 5 livres ou 375 francs par 20 membres); — en partie par des emprunts qu'elle fait aux sociétés adhérentes.

Elle a, pour régler ses immenses opérations, une Banque qui fait bon an mal an pour 1500 millions de francs d'encaissements et autant de paiements, et grâce à laquelle la plus petite des sociétés adhérentes peut obtenir des avances de fonds à un taux inférieur à celui que les plus gros capitalistes ou même les municipalités pourraient obtenir de la Banque d'Angleterre ¹!

Elle ne cherche pas à faire de bénéfices sur cet immense chiffre d'affaires, qui dépasse 3 milliards de francs. Néanmoins, comme elle ne peut pas calculer au plus juste, elle se ménage une toute petite marge, qui représente tout de même une douzaine de millions de francs de boni par an.

Sa puissance est telle qu'on peut craindre qu'elle n'en abuse pour transformer la coopération en une grande machine centralisée et bureaucratique; nous aurons à nous préoccuper plus loin de cette éventualité (voir ch. xiv, p. 215).

Et pourtant il reste encore de la marge à son développement, car en somme elle ne vend guère aux sociétés de consommation anglaises que le tiers de ce que celles-ci vendent à leurs membres. Le chiffre de ses ventes pourrait donc tripler le jour où toutes les sociétés de consommation s'imposeraient pour

1. Durant la crise de 1907, alors que la Banque d'Angleterre avait élevé le taux de son escompte à 7 p. 100, la Banque de la Wholesale continuait à prêter à 3 1/2 p. 100.

Il y a peu de temps la Wholesale d'Ecosse a prêté £ 500 000 (12 500 000 francs) à la municipalité de Glasgow.

règle de ne s'approvisionner qu'à la Wholesale, et il est certain qu'elles seraient récompensées de cette fidélité aux principes par un supplément de bonis.

On ne peut trouver, dans l'ordre économique, d'institution comparable à la Wholesale que dans les Trusts et les Cartells. Et il y a d'ailleurs entre ces deux organisations des ressemblances souvent signalées. Il est certain que les fédérations d'achat des sociétés de consommation sont de véritables trusts des consommateurs, qui se dressent en face des trusts des producteurs et auront peut-être précisément ce salutaire effet d'empêcher que les marchés et le public soient livrés sans défense aux grands capitalistes fédérés.

Il est vrai que ce mammoth de la coopération est unique au monde. Cependant à Glasgow pour l'Écosse, à Hambourg pour l'Allemagne, se sont déjà constitués des magasins de gros qui font pour un nombre imposant de millions de fr. d'affaires¹.

1. Voici quelques chiffres permettant de comparer le développement des plus importantes de ces Fédérations :

Siège social.	Dates de création.	Ventes en 1908.	Nombre de sociétés adhérentes.
Manchester	1864	628 millions	1 139
Glasgow	1868	190 —	275
Hambourg	1894	82 —	760
Copenhague	1888	58 —	1 200
Bâle	1892	17 —	295
Helsingfors	1901	14 1/2 —	115
Vienne	1905	11 —	750
Budapest	1898	13 —	800

La Bohême, la Suède, la Norvège, la Hollande, la Belgique, la Russie, la France, ont aussi des Magasins de gros de date récente et dont le chiffre d'affaires varie entre 6 millions fr. (Suède) et un peu moins de 1 million (Norvège). Pour l'Italie, il n'est encore qu'à l'état de projet.

La Wholesale de Glasgow, quoique très inférieure à celle de Manchester par le chiffre de ses ventes, ne lui cède guère par la variété de ses entreprises ni par son ambition. Elle a un grand nombre de fabriques, remarquables par l'institution de la *copartnership* (voir ci-après, ch. xv, p. 238) et dont la production s'élève à 56 millions de francs, et elle se propose d'installer deux stations pour la production de l'énergie électrique qui coûteront près de 200 000 francs.

La Fédération d'achat de Hambourg a servi de centre de ralliement aux sociétés ouvrières qui se sont séparées de l'Union Générale de Berlin à la suite du Congrès de Kreuznach en 1902. Et il est probable que la Fédération de Hambourg prendra un développement considérable, d'autant mieux que les Allemands sont passés maîtres en fait d'organisation et de fédération.

Si on compare ses progrès (depuis sa naissance en 1894 jusqu'à 1908) à ceux de la Wholesale anglaise durant la même période de quatorze années (de sa fondation en 1864 à 1878), on voit qu'ils sont même plus rapides, car la quatorzième année de son existence, en 1878, le Magasin de gros de Manchester ne faisait que 68 millions de francs de ventes, tandis que le Magasin de Hambourg en fait pour 82 millions de francs.

On remarquera que la Belgique, malgré sa grande activité coopérative, ne figure pas sur cette liste. Cependant il y a une fédération belge créée en 1900 et qui en 1908 comptait 189 sociétés adhérentes et avait fait 3 millions francs.

En France, nous sommes très en retard! En 1887 le Comité Central avait réussi à grand'peine à créer

un Magasin de gros qui n'avait pas mal débuté puisque, de 383 000 francs d'affaires en 1887, il s'était élevé à 2 1/2 millions de francs en 1892, mais qui a succombé, pour diverses raisons qu'il serait trop long d'indiquer ici. Je me bornerai à dire que c'est un triste épisode de notre histoire coopérative¹.

Au Congrès des sociétés coopératives tenu à l'occasion de l'Exposition Universelle de 1900 et qui réunit exceptionnellement les coopératives de l'Union coopérative et celles de la Bourse socialiste, on vota un ordre du jour pour créer une Fédération d'achat en commun. Néanmoins on ne parvint pas à s'entendre et deux organisations distinctes et même rivales furent créées :

a) L'*Office coopératif* annexé à l'Union coopérative et qui, d'abord simple office de renseignements, puis syndicat pour grouper les commandes, enfin transformé en *Coopérative de gros*, opère aujourd'hui directement les achats. Créé en 1900, il n'a dépassé le premier million qu'en 1907 : mais il espère main-

1. La Fédération d'achat fut créée en 1885 en même temps que l'Union coopérative. Seulement celle-ci s'appelait alors *Chambre Consultative* et celle-là *Chambre Économique*. Ce fut en 1888 que la *Chambre Économique* prit le nom de *Fédération nationale des Sociétés coopératives* et fonctionna d'abord comme syndicat, c'est-à-dire en se bornant à acheter pour le compte des sociétés — et dont beaucoup ne remboursaient que péniblement. Elle eut le tort de vouloir se constituer prématurément en un véritable Magasin de gros dont le siège fut à Charenton. Mais les grandes sociétés parisiennes l'abandonnèrent, soit parce qu'elles prétendaient pouvoir faire leurs achats directement mieux que par son intermédiaire, soit par suite de dissensions personnelles. Une organisation très défectueuse justifiait d'ailleurs dans une certaine mesure ces désertions. Le Magasin de gros succomba donc en 1895, laissant d'assez grosses pertes à la charge des sociétés fidèles qui l'avaient soutenu et du Comité Central.

tenant progresser plus rapidement. Il groupe cependant 385 sociétés, mais il n'y a encore qu'une faible partie de leurs achats qui passent par son intermédiaire. Si l'on remarque que son capital ne dépasse pas 35 000 francs (actions, dépôts ou emprunt), on admirera qu'il puisse faire face à ce mouvement d'affaires de plus de 1 million. Il vient de se constituer en Société coopérative proprement dite sous le régime de la loi de 1867, c'est-à-dire par actions, les sociétés adhérentes étant les actionnaires¹.

b) Le *Magasin de gros* qui marche avec la Bourse socialiste. Grâce au sentiment de solidarité plus vif qui anime des sociétés engagées sur le terrain de la lutte des classes, il a marché plus vite. Le chiffre de ses affaires a dépassé 5 millions en 1908. Il commence à s'engager dans la voie de la production.

En dehors de ces deux Fédérations nationales, il s'est constitué, sur divers points de la France, dans le Nord, dans les Ardennes, dans la Seine-Inférieure, dans le Gard, une quinzaine de fédérations régionales. Celle du Nord (socialiste) fait un chiffre d'affaires plus important que les Fédérations nationales (6 millions de francs)². Mais elles n'en sont encore qu'à la seconde étape, celle du Syndicat d'achat et non encore celle du Magasin de gros.

Peut-être est-il plus prudent, en effet, dans un pays de productions très variées comme la France et qui,

1. La Coopérative de Gros ne paie pas d'intérêt à la 1^{re} action souscrite, mais afin d'augmenter son capital elle paie 5 p. 100 aux actions supplémentaires: c'est le système déjà exposé p. 95.

2. La *Fédération des Sociétés coopératives P.-L.-M.* n'est pas régionale: elle est professionnelle et embrasse 122 sociétés de consommation d'employés disséminées sur tout le réseau du P.-L.-M. et de l'Est. Elle fait environ 1 500 000 francs de ventes.

malgré son unité apparente, a conservé un particularisme très accentué, de commencer par des fédérations régionales. Mais cependant elles doivent tendre à se constituer un jour à leur tour en Fédération Nationale, et, en attendant, à établir du moins entre elles un organe central, un peu comme la Banque de France vis-à-vis de banques ordinaires. Mais, pour cela, il faudrait obtenir la fusion des deux principales Fédérations. Il semble qu'en admettant même que l'unité fût impossible au point de vue du programme social, elle devrait être facile à réaliser en ce qui concerne les achats en commun. Cependant on n'a pu y réussir jusqu'à présent. C'est que chacune des Fédérations d'achat est comme la nourrice de l'Union à laquelle elle se rattache, et chacune de celles-ci redoute de s'en voir privée.

Les causes qui rendent si difficiles et si lentes en France les fédérations entre sociétés, tant celles d'achat que celles simplement de défense et de propagande, mériteraient une étude attentive. Il nous paraît certain qu'il y a là une question de tempérament national, qui est non pas tant individualiste mais plutôt particulariste : question de vanité aussi, qui fait que les membres de la plus petite société ne veulent rien abdiquer de leur autonomie et que les membres des conseils d'administration ne veulent rien aliéner de leur pouvoir de gouvernement ou d'achat : ils veulent traiter directement avec les fournisseurs. Et pis que cela souvent, crainte de voir abolir les abus auxquels on tient et dont on vit ! question de pots-de-vin à toucher des fournisseurs, auxquels il faudrait renoncer si les commandes passaient par l'intermédiaire d'un Office central ou

Magasin de gros ! Et certains faits récents en Angleterre nous ont appris que les sociétés anglaises n'étaient pas elles-mêmes absolument indemnes de cette peste qui a tué certaines sociétés françaises et contaminé beaucoup d'autres ¹.

Au-dessus des Fédérations nationales il pourrait y avoir une Fédération internationale — et elle existe en effet, tout au moins à l'état d'ébauche, sous le nom d'*Alliance Coopérative Internationale*. La première idée en revient à notre ami M. de Boyve, qui la proposa au Congrès des coopératives anglaises de Plymouth en 1886 : Mais elle ne fut officiellement créée qu'en 1895 à Londres où se tint son premier Congrès. Elle en a tenu 7 depuis dans différentes villes d'Europe, dont les comptes-rendus constituent une contribution importante à l'étude du mouvement coopé-

1. L'importance des achats faits aux Fédérations est peut-être le meilleur thermomètre de la ferveur coopérative dans les divers pays ; c'est là que se montre le plus directement l'esprit de solidarité coopérative. Voici la moyenne des achats par tête de coopérateur dans les Magasins de gros des différents pays.

Écosse	505 francs.
Danemark	386 —
Angleterre	323 —
Finlande	163 —
Suisse	90 —
Allemagne	61 —
France	9 —

A rapprocher ce tableau de celui de la p. 71. Mais il ne faudrait pas cependant mesurer exactement le zèle coopératif de chaque pays à cette échelle, parce qu'il faut tenir compte de la différence d'âge de ces magasins.

A remarquer que le chiffre pour la France, si modeste qu'il soit, n'est obtenu que grâce à l'addition des opérations des deux Fédérations rivales, qui peuvent donner un total d'environ 7 millions de francs.

ratif dans le monde. Elle a publié une Bibliographie de la coopération en toutes langues, et depuis un an elle édite un petit journal coopératif. Elle est composée des sociétés qui s'inscrivent et fixent elles-mêmes le montant de leur cotisation. Aussi ses ressources sont-elles très modestes. Elle est gouvernée par un comité permanent formé de membres élus par cooptation et qui comprend la plupart des apôtres de la coopération, choisis dans les 25 pays adhérents. Elle embrasse toutes les formes de l'association coopérative, consommation, production, crédit, agriculture : toutefois la première tend à devenir de plus en plus prédominante.

Originellement cependant cette association avait surtout pour but de sauvegarder les droits des producteurs afin de ne pas les livrer au gouvernement despotique des consommateurs, tel qu'il s'annonçait notamment par la puissance grandissante de la Wholesale : c'était une sorte de révolte individualiste contre ce qu'on pourrait appeler le collectivisme coopératiste. Et à cet effet elle réclamait, sinon l'association coopérative de production, tout au moins la participation de tous les ouvriers aux bénéfices et en première ligne pour les ouvriers au service des sociétés coopératives de production¹. Mais cet idéal de la première heure fut peu à peu mis de côté, la participation aux bénéfices n'ayant pas beaucoup réussi, et d'ailleurs l'élément socialiste, qui grandit dans le Conseil de l'Alliance et dans les Congrès, lui

1. « L'Alliance a pour but... de hâter le moment où toutes associations portant le nom de coopératives auront organisé en faveur du travail la participation aux bénéfices pour tout le personnel sans exception. »

étant absolument hostile, et il a évolué en une aspiration plus générale mais moins précise vers une plus juste rémunération des travailleurs.

Aujourd'hui le programme de l'Alliance, tel que le formulait récemment son président M. Maxwell, c'est :

1° Un but moral et éducatif : mettre en relations les coopérateurs des divers pays afin qu'ils puissent s'instruire les uns les autres et faciliter par leur union le mouvement coopératif ;

2° Un but pratique et commercial : mettre en relations les sociétés coopératives des différents pays, afin que les produits de celles qui font la production puissent trouver des débouchés auprès de celles qui ne font que consommer, et que celles-ci, de leur côté, puissent se procurer ainsi les denrées dans les meilleures conditions possibles. On songe même à créer un magasin de gros international.

Toutefois il faut dire que, de ces deux buts, le premier seul a été atteint dans une certaine mesure. Et la réalisation du second paraît d'autant plus compromis¹ que les coopératives agricoles et de crédit, et même celles de production, effrayées par les ambitions impérialistes des sociétés de consommation, se détachent peu à peu de l'Alliance².

1. Cependant la Fédération d'achats de notre Union coopérative a commencé à entrer en relations d'affaires avec les Fédérations coopératives de l'étranger — celle de Manchester (thé et biscuits), de Bâle (fromage) et de la Haye (bonbons).

2. Pour l'histoire détaillée de cette institution, voir notre brochure sur l'*Alliance Coopérative Internationale*, publiée d'abord dans la *Revue Economique Internationale* d'octobre 1905.

CHAPITRE X

La lutte des Coopératives et des Commerçants.

On comprend de reste que la prétention des sociétés de consommation d'absorber progressivement toutes les branches du commerce ne soit pas du goût des commerçants, particulièrement de ceux qui se trouvent le plus directement menacés, les commerçants de détail¹. Il est de grandes villes, comme

1. Voici un échantillon amusant de la façon dont les commerçants écrivent l'histoire coopérative (*Journal du Commerce d'Amiens*, 1^{er} juin 1897):

« C'est sous le ciel nébuleux de l'aristocratique Angleterre qu'est née l'idée de la Coopération.

« Il y a environ soixante ans, un groupe d'ouvriers du Royaume-Uni, dirigé par quelques clergymans, fonda la première Société coopérative.

« Les puissants industriels britanniques virent là un moyen très pratique de tenir leurs ouvriers sous la férule, et ils contribuèrent pour une large part dans la prospérité de ces Sociétés naissantes. L'idée eut vite fait de pénétrer sur le continent, et la France impériale lui ouvrit toutes grandes les portes du pays. Actuellement, les Coopératives ont pris un essor considérable qui inquiète à juste titre tous les amis de la liberté et du bien-être social.

« Aussi, que va-t-il arriver, si cela continue? C'est facile à prévoir. Ce sera l'avènement d'un régime semblable à celui sous

Leeds, Breslau, Bâle, et beaucoup d'autres petites dans lesquelles cette évolution est déjà presque accomplie, c'est-à-dire où la presque totalité de la population se sert déjà au magasin coopératif. Aussi la lutte est-elle ardente par tout pays. Elle l'est plus spécialement en France parce que c'est peut-être de tous les pays celui où le petit commerce — comme la petite industrie d'ailleurs et la petite propriété — est le plus développé.

Cette question a même assez souvent servi de plate-forme dans les luttes électorales, surtout dans les élections municipales. Lors des dernières élections municipales à Paris les socialistes ont subi un échec relatif qu'ils ont attribué, non sans raison peut-être, à l'irritation des commerçants contre les coopératives. M. Jaurès écrivait dans *l'Humanité*, après les élections : « Le petit commerce a considéré que la force de consommation des ouvriers était sa propriété à lui. Il a considéré que les ouvriers commettaient presque un vol quand ils s'avisèrent de disposer librement pour leurs coopératives de cette force de consommation. Et il a voulu châtier les ouvriers en les livrant à la réaction. »

Le principal grief, celui que nous avons entendu formuler cent fois et non pas seulement par les commerçants mais par beaucoup de personnes qui partagent ces appréhensions, est celui-ci : Que deviendront tous les commerçants le jour où la coopération, par son développement, les aura supprimés ?

lequel vivent nos voisins d'outre-Manche, où l'on voit chaque jour des ouvriers chargés d'ans et d'infirmités tendre la main aux riches industriels qui leur jettent une obole du haut de leurs carrosses dorés. »

A cela il faut répondre : 1° Que le même grief a été formulé de tout temps contre toute forme du progrès économique : contre les chemins de fer, contre les machines, contre les grandes banques, contre les Trusts et surtout contre les grands magasins. Il faudrait cependant comprendre que tout progrès dans l'ordre économique a précisément pour but de supprimer une certaine quantité de travail devenu inutile et du même coup de rendre inutiles ceux qui faisaient ce travail. Il y a en France 4 823 000 commerçants contre 15 millions de producteurs agricoles et industriels (ouvriers ou patrons), c'est-à-dire que le service de la distribution des marchandises occupe actuellement 4 homme sur 8. Il est clair que si l'on trouvait un système qui permît de faire le même service avec 1 homme sur 100, ce serait un progrès dont il faudrait se féliciter. Ceux devenus inutiles ou plutôt disponibles se livreraient à quelques occupations plus productives que celle de casser du sucre. En fin de compte le boulanger est fait pour faire vivre le consommateur, mais non le consommateur pour faire vivre le boulanger. Les commerçants sont des serviteurs du public. Or de même que c'est un luxe très dispendieux et qui d'ailleurs passe de plus en plus de mode que d'entretenir un nombreux personnel domestique, de même il est tout indiqué, surtout pour le pauvre, de réduire le nombre des intermédiaires qui sont à ses gages¹. L'association coopérative c'est le moyen

1. Un Anglais, John Watts, disait : « C'est une étrange chose que les pauvres aient le plus grand nombre de domestiques et doivent les payer ! Si le peuple veut devenir riche, la première chose à faire est de les congédier. »

de supprimer cette domesticité ruineuse en se servant soi-même.

Sans doute, c'est une situation très digne de pitié pour ceux qui sont ainsi condamnés, et tout particulièrement ici, parce que les commerçants, malgré les abus auxquels ils ont été poussés moins peut-être par le désir du lucre que par la pression de la concurrence, constituent une classe intéressante de la société. Au point de vue politique et social, ils tiennent le milieu entre la routine des populations rurales et le tempérament révolutionnaire des populations ouvrières. Ils représentent quelques belles vertus bourgeoises, l'indépendance, le *self-help*, l'épargne. Ils sont les fils, quoique déchus, de ces grands marchands qui ont été un des facteurs de la civilisation moderne. Mais en admettant même que les coopératives fussent supprimées, qu'y gagneraient-ils? Aussitôt les grands magasins prendraient leur place, c'est-à-dire des sociétés anonymes ou de grands capitalistes. Les sociétés coopératives de consommation prolongent la classe moyenne plutôt qu'elles ne la suppriment, puisqu'elles font surgir une foule de petits actionnaires — trop petits pour devenir des rentiers, non trop petits pour se désintéresser de la propriété.

Et si c'était le régime collectiviste qui dût l'emporter, leur mort serait bien plus certaine!

Au reste, il ne semble pas que pour les commerçants il y ait péril en la demeure, car les statistiques n'indiquent pas une diminution, mais au contraire un accroissement dans leur nombre. Que serait-ce donc si la concurrence des coopératives et celle des grands magasins ne

venaient mettre une certaine barrière à ce débordement ¹!

Enfin, au lieu de crier contre l'association coopérative, les commerçants feraient mieux de l'utiliser en s'associant pour l'achat en gros ou même pour la fabrication, et en faisant bénéficier leurs clients de l'économie qu'ils pourraient réaliser ainsi.

C'est d'ailleurs ce qu'ils commencent à faire. Dans diverses villes d'Allemagne, ils ont créé des comptoirs de vente, de grands bazars, pour y débiter collectivement leurs marchandises. Et à Paris même pour l'épicerie, ils ont créé une agence d'achats en commun et vont élever un grandiose magasin de vente ².

Cela vaudrait infiniment mieux, pour eux-mêmes et pour leurs clients, que de recourir à des moyens démoralisants comme celui du « sou du franc » pratiqué partout en France pour attirer les cuisinières, ou même que le système très employé en Suisse qui s'appelle les *timbres-rabais* ou les *primes*. Il consiste à remettre à tout client qui paie comptant des bons représentant 10 p. 100 de la valeur des marchandises achetées, bons échangeables contre d'autres marchandises. Ce n'est donc qu'une caricature du sys-

1. Le nombre des patentés du tableau C, ce qui correspond à peu près au petit commerce, a passé de 1176140 en 1852 à 1477851 en 1899, ce qui représente un accroissement de plus d'un quart en moins d'un demi-siècle. Mais l'accroissement est bien plus frappant si l'on considère les grandes villes. Il en est de même à l'étranger. A Bâle, il y avait, en 1877, une épicerie pour 522 habitants : en 1900, il y en a une pour 413 habitants, et cela malgré la présence à Bâle de la plus puissante société de consommation de la Suisse!

2. Cette coopérative en gros, qui groupe environ 600 épiciers, s'appelle « la Société Auxiliaire de l'Alimentation », en abrégé la *Sadla*.

tème de Rochdale. Ce moyen de réclame et de lutte contre les coopératives a été fort en vogue pendant quelque temps, mais il a été discrédité du jour où on a compris qu'il impliquait nécessairement l'exploitation des clients ou la ruine des marchands¹.

Mais généralement c'est l'état de guerre qui sévit dans tous les pays sans exception.

Tantôt les commerçants organisent le boycottage des sociétés, c'est-à-dire qu'ils prennent l'engagement les uns vis-à-vis des autres : 1° de rompre toutes relations avec les fabricants ou commerçants en gros qui vendraient à des coopératives²; 2° de

1. En Suisse ce sont de véritables coopératives de marchands qui se sont formées pour l'émission de ces timbres de rabais (*rabattsparvereine*), chacun des associés s'engageant à les recevoir.

Il va sans dire qu'on s'arrange pour majorer les prix d'une valeur égale à celle des timbres. Cependant les commerçants trouvent aussi dans ce système un moyen de lutter contre l'abus de la vente à crédit.

2. En 1909, les boulangers de Lausanne ont interdit aux meuniers de vendre à la coopérative de cette ville sous peine d'exclusion du marché. De même en Suède pour les fabricants de margarine. De même en Écosse, de la part des bouchers vis-à-vis des marchands et producteurs de bétail.

Ce fut en 1897 qu'eut lieu la grande guerre des bouchers de Glasgow contre la Coopérative de gros. Ils boycottèrent tous les marchands et éleveurs de bétail qui fournissaient de la viande aux coopératives, et étendirent leur boycottage jusqu'aux États-Unis et jusqu'aux bateaux qui faisaient le transport. Ils réussirent même, avec la complicité du Conseil municipal de Glasgow, à fermer les abattoirs à la Coopérative pour l'empêcher de faire abattre elle-même.

Néanmoins les fermiers restèrent réfractaires au boycottage et cette campagne n'eut d'autre résultat que d'attirer à la Coopérative un grand nombre de nouveaux adhérents et de provoquer la création d'une caisse de résistance (*Cooperative Defense Fund*) qui recueillit tout de suite de toutes les sociétés anglaises 400 000 francs.

congédier tous ceux de leurs employés qui seraient membres d'une coopérative.

Plus fréquemment, les commerçants s'adressent au gouvernement et lui demandent de les protéger contre les coopératives, et cela par les moyens suivants qui forment l'objet de réclamations à peu près identiques par tout pays :

1° Ils demandent d'abord que les sociétés de consommation soient soumises à toutes les obligations et charges du commerce : notamment à l'impôt de la patente, à la juridiction commerciale, à la procédure de la faillite, à toutes les mesures de surveillance pour l'hygiène, à la vérification des poids et mesures, etc., et qu'aucune ne soit exemptée. Ce qui irrite les commerçants dans ces exemptions c'est moins l'inégalité des charges pécuniaires que l'auréole de philanthropie et de désintéressement dont elle couronne les sociétés coopératives et qui, à leur avis, leur constitue une réclame très efficace.

Sur tous ces points d'ailleurs ils ont obtenu satisfaction. D'après la législation française toutes les sociétés coopératives qui se sont constituées sous forme de sociétés par actions sont soumises par là même à toutes les lois et usages du commerce (article 68 de la loi de 1867 ajouté par la loi de 1893). Et en ce qui concerne la patente l'assimilation a été faite par la loi de 1905. Quoiqu'en droit elle pût être critiquée, nous avons toujours soutenu que les coopératives auraient tout avantage à accepter de bonne grâce la patente, non seulement pour avoir la liberté de leurs mouvements, mais parce que le public verrait toujours dans cette exemption un privilège et que tout privilège, dans un pays aussi

jaloux de l'égalité que le nôtre, constitue une cause d'impopularité et par conséquent de faiblesse. Mieux vaut pour les coopératives lutter à armes égales avec les marchands.

2° Partout ils réclament aussi l'interdiction pour tous les employés de l'État et des municipalités de faire partie des sociétés coopératives de consommation ou tout au moins d'être membres de leurs conseils d'administration. L'argument qu'ils font valoir est curieux : c'est que les fonctionnaires étant payés avec l'argent des contribuables (et par conséquent en partie avec l'argent des commerçants) n'ont pas le droit d'aller porter cet argent chez ceux qui veulent les supprimer ! C'est donc l'obligation féodale des serfs d'apporter leur blé au moulin ou au four du seigneur qui ressuscite au profit des marchands ! Aussi ce raisonnement n'a-t-il pas jusqu'à présent convaincu les gouvernements qui, en France, en Suisse ¹ et même en Allemagne, ont reconnu formellement et à diverses reprises le droit pour leurs fonctionnaires (militaires, gendarmes, douaniers, postiers, instituteurs, etc.) d'adhérer à une société de consommation et même de faire partie du conseil d'administration, à la condition pourtant que la coo-

1. Arrêté du Conseil Fédéral du 12 février 1901. Cependant, en Suisse, le Gouvernement Fédéral, sur les injonctions des commerçants, avait interdit aux employés des Postes et des Douanes de faire partie des conseils d'administration des coopératives, de crainte qu'on ne pût les suspecter de certaines complaisances dans l'exercice de leurs fonctions. Mais, sur les protestations de l'opinion publique, cette mesure n'a pas été maintenue. En 1909, l'Association des commis-voyageurs a repris cette campagne, mais les sociétés de consommation ont répondu du tac au tac en s'engageant à refuser de recevoir les visites des commis-voyageurs !

pérative soit vraiment coopérative, c'est-à-dire ne vende pas au public. Mais, à notre avis, on ne saurait arguer du fait qu'elle a la forme de société commerciale, d'après la loi de 1893, ou qu'elle est soumise à la patente, en vertu de la loi de 1903, pour conclure à l'incompatibilité entre les fonctions publiques et celles d'administrateur de la société, car il ne suffit point que la société soit revêtue malgré elle de tel ou tel caractère commercial pour qu'elle devienne par là même commerçante; c'est le cas de dire ici : l'habit ne fait pas le moine.

3° Ils demandent dans certains pays l'interdiction de la vente au public, même pour les coopératives qui sont soumises aux mêmes règles et impôts que les commerçants; en sorte qu'on réclame pour elles le droit commun quand il s'agit de payer, et qu'on les met hors du droit commun quand il s'agit de vendre. Au reste cette réclamation, si peu équitable qu'elle paraisse, a été consacrée par la loi en Allemagne, ainsi que nous l'avons dit ci-dessus, p. 56. En Hongrie, les commerçants ont demandé même non seulement qu'elles ne puissent vendre au public mais qu'elles ne puissent avoir de magasin ouvert sur la rue, alors même qu'il ne serait ouvert qu'aux sociétaires¹.

1. C'est en Hongrie aussi qu'ils ont demandé que les coopératives ne puissent se former qu'avec responsabilité solidaire et illimitée de tous les membres. Assurément cette clause, en usage dans les coopératives de crédit, n'aurait pas pour effet de rendre les coopératives de consommation moins fortes — au contraire! — mais on espère qu'elle effraierait et détournerait par là les adhésions. Cette clause serait d'ailleurs absurde, car les sociétés de consommation, à la différence des sociétés de crédit, ne sont presque jamais débitrices.

4° Quelques-uns ont même demandé que les sociétés coopératives de consommation ne puissent admettre que des ouvriers ou que la faculté d'achat fût limitée à 800 francs par sociétaire, et qu'il leur fût interdit de constituer des fédérations d'achat. Toutefois ces dernières exigences, qui ravalerait la société coopérative au rôle de société de bienfaisance, n'ont pas été formulées, que nous sachions, ailleurs qu'en France¹.

On a proposé et même essayé un mode de coopération qui aurait pour résultat, à ce qu'on croit, de réconcilier marchands et coopérateurs. Ce serait de supprimer le magasin coopératif et de faire du marchand lui-même le fournisseur de l'association coopérative. Le rôle de celle-ci se bornerait à traiter au nom de ses membres avec les marchands et à obtenir d'eux des rabais d'autant plus considérables qu'elle pourrait leur offrir une clientèle plus considérable, au besoin même en leur offrant comme garantie la solidarité de ses membres. Quand il s'agit de consommateurs qui ne visent qu'à l'économie, il semble en effet que, de cette façon, ils pourraient obtenir des rabais égaux à ceux qu'ils pourraient réaliser en se faisant marchands eux-mêmes : et cela, en se dispensant de tout souci et de tout risque d'exploitation et d'administration, en se dispensant d'ouvrir un magasin et même de constituer un capital. En un mot elle n'aurait plus

1. Dans un mémoire présenté au Sénat par le « Syndicat de l'alimentation parisienne » lors de la discussion du projet de loi sur les coopératives.

En Allemagne, « l'Union des Sociétés d'Escompte » a demandé qu'il fût défendu aux coopératives « de poursuivre des buts d'utilité publique ».

besoin de s'organiser comme « société coopérative » au sens légal de ce mot, mais simplement comme Ligue d'acheteurs.

On a essayé de ce système, notamment dans la *Coopération des familles* en 1901. Mais ce sont surtout les cercles militaires ou associations d'étudiants, qui n'ont rien de coopératif, qui la mettent en pratique, tout comme le *Touring Club* avec ses 100 000 membres. La Coopérative des Employés civils de la Seine, quelques-unes de celles des employés de la C^{ie} Paris-Lyon-Méditerranée, celle de Genève, etc., font aussi quelques marchés avec les commerçants pour les marchandises que par un motif quelconque elles ne se soucient pas de tenir dans leurs magasins, la viande ou le lait, ou les vêtements confectionnés, ou les médicaments. Dans ces conditions restreintes, ce système peut être utile, mais il ne pourrait se généraliser sans ruiner définitivement la coopération. En effet, la coopération ne pourra jamais faire la loi aux marchands tant qu'elle ne pourra pas se passer d'eux.

Dans l'article cité ci-dessus, M. Jaurès suggérerait un autre mode d'entente. Ce serait que les syndicats ouvriers s'engagent vis-à-vis des marchands, et pour le compte de leurs membres, à un chiffre minimum d'achats et garantissent le paiement. Par là les commerçants ayant un chiffre de vente assuré, et n'ayant plus à courir le risque d'insolvabilité, pourraient abaisser leur prix et vendre à crédit. Mais pour que cet ingénieux système puisse fonctionner il faudrait d'abord des syndicats présentent un peu plus de garanties pécuniaires que ceux d'aujourd'hui, et, d'autre part, quels seraient les marchands qui

seraient choisis comme fournisseurs et investis ainsi d'une sorte de monopole?

Une autre solution qu'il convient d'indiquer ici, tout au moins à titre de curiosité et bien qu'elle n'ait existé qu'à l'état de projet dans le livre de M. Camille Sabatier sur *Le Morcellisme*, consiste dans le rachat des magasins privés par les coopératives de consommation. Mais avec quelles ressources procéderaient-elles à cette colossale opération? Avec leurs bonis dont les trois quarts devraient être affectés à cet emploi. Et pour les y aider l'État leur allouerait une subvention qui serait, propose l'auteur, du tiers des bonis, tout au moins jusqu'à ce que l'opération du rachat eût été accomplie. Les sociétés de consommation seraient d'ailleurs reconnues comme établissements d'utilité publique et soumises au contrôle de l'État, ce qui aurait pour effet d'augmenter beaucoup leur prestige et leur crédit. Quant aux commerçants ils ne se plaindraient pas du régime nouveau puisqu'ils pourraient vivre avec les rentes que leur ferait le rachat, tandis qu'avec le régime actuel ils sont voués tout de même à l'expropriation, mais sans indemnité¹. Ce système, en le supposant réalisable, aboutirait au coopératisme obligatoire pour tous puisque les sociétés de consommation auraient dorénavant le monopole du commerce. Mais l'auteur ne dit pas si ce rachat aurait lieu à l'amiable ou par voie d'expropriation pour cause

1. M. Sabatier, nous dit-il, a soumis son projet à un petit référendum de commerçants épiciers à Toulouse, où il habite, et la majorité s'est prononcée en sa faveur. Sans contester le fait, il est permis d'en conclure que les épiciers de Toulouse sont bien mal dans leurs affaires ou sont d'aimables philosophes.

d'utilité publique? En tout cas il faudrait longtemps pour racheter tous les fonds de commerce d'un pays. Il est vrai que si nous prenons l'Angleterre pour exemple, il résulte du système de l'auteur que, sur 270 millions de fr. de bonis, les sociétés devraient en affecter les $\frac{3}{4}$, soit 202 millions, au rachat et l'État devrait ajouter 90 millions : ce serait un beau denier. Mais il est bien à craindre que du jour où les membres des coopératives verraient leurs bonis réduits au quart, ils ne désertent en foule leurs sociétés, ce qui non seulement réduirait de plus en plus les ressources destinées au rachat, mais enrayerait le mouvement coopératif lui-même.

Le petit commerce paraît définitivement condamné par l'évolution économique comme mécanisme défectueux et dispendieux (je ne dirais pas de même de la petite industrie ni de la petite culture), et la seule question qui se pose aujourd'hui est de savoir si ce sera la société coopérative ou le grand magasin qui le remplacera? Il serait prématuré de décider aujourd'hui lequel des deux l'emportera. Cependant on peut estimer que les sociétés coopératives se sont déjà montrées capables de rendre les mêmes services économiques que les grands magasins : bon marché, vente au comptant et à prix fixe, économie de temps pour l'acheteur en groupant toutes les spécialités; — et qu'en même temps elles sont exemptes des graves défauts imputables aux grands magasins, tels que frais inutiles de publicité, réclames, envois de catalogues, étalages, expositions, liquidations, ventes avec faculté de rendre la marchandise, et autres excitations malsaines à la dépense par mille suggestions ingénieuses qui ont été

jusqu'à créer chez les clientes un cas particulier de pathologie criminelle qui s'appelle la kleptomanie, la manie du vol¹. Il y a lieu d'espérer aussi — quand il s'agit des rapports, non plus avec le public, mais avec les employés et ouvriers — que les sociétés coopératives ne sacrifieront pas les intérêts de ceux-ci à la préoccupation du bon marché, comme sont tentés trop souvent de le faire les grands magasins, et qu'elles renonceront à mettre en vente des articles de lingerie qui représentent une bonne affaire pour le client qui les achète, mais un salaire de 2 sous l'heure pour l'ouvrière qui les a cousus. Ajoutons enfin qu'il vaut mieux voir des magasins coopératifs apporter l'aisance à une foule de petits actionnaires à 25 fr. que de voir de grands magasins servir à créer quelques multimillionnaires.

En un mot, on peut espérer que la coopération de consommation pourra nous permettre d'échapper à l'alternative qui autrement s'imposerait au consommateur, — ou continuer à supporter les frais d'un mécanisme arriéré comme celui du petit commerce, — ou se mettre sous la vassalité d'une féodalité commerciale.

1. Peut-être même peut-on trouver excessive l'austérité des magasins coopératifs et leur dédain pour toute réclame et pour tout ce qui peut attirer le public. Il est évident que l'aspect des rues de nos grandes villes aurait fort à souffrir du remplacement des brillants magasins par les tristes comptoirs des coopératives. Aussi en Angleterre une réaction s'opère et les coopératives commencent à se faire belles. Si la Coopérative veut devenir la Maison du Peuple il faut qu'elle devienne attrayante.

CHAPITRE XI

Causes de succès ou d'insuccès des sociétés de consommation.

De tous les chapitres de ce livre, ce serait le plus important : malheureusement, pour être bien rempli, il exigerait l'élaboration de toute une psychologie de la coopération, et c'est là une tâche qui dépasserait de beaucoup le but de ce petit livre et pour laquelle d'ailleurs une documentation suffisante fait encore défaut. Très souvent nous voyons certaines coopératives prendre un développement merveilleux et d'autres se traîner lamentablement et mourir sans qu'il nous soit possible de dire pourquoi. Sans doute il y a toujours une explication toute prête : c'est la faute d'une mauvaise administration. Mais pourquoi dans certains pays ou dans certains milieux l'administration est-elle plus souvent mauvaise? Voilà ce qu'il faudrait pouvoir expliquer en remontant à des causes plus générales.

Avant d'essayer de le faire indiquons d'abord quels sont en effet les vices d'administration les plus fré-

quents et dont les coopératives de consommation ont le plus à souffrir¹.

§ 1. — ADMINISTRATION.

C'est d'abord, comme on peut bien le prévoir, l'incompétence des administrateurs qui ne sont nullement préparés à faire le métier de marchand, qui ne savent rien de l'art de faire des achats au bon moment et au bon endroit, ni de la façon d'établir le prix de revient et le prix de vente, ni de la vérification et du contrôle des marchandises, ni de la comptabilité. Sans doute, pour faire tout cela, ils prennent un gérant salarié; mais d'abord il n'est pas facile de le trouver, car ceux qui sont capables préfèrent rester au service des maisons de commerce où ils trouveront plus de sécurité, plus de chances d'avenir et probablement de plus gros traitements. Les sociétés ne trouveront guère que ceux dont le commerce n'aura pas voulu, en sorte que, comme le fait observer finement M. Cernesson, les gérants des coopératives se recrutent par une sélection à rebours — sauf pourtant le cas où elles pourront mettre la main sur un gérant à la fois homme d'affaires et philanthrope désintéressé, mais l'espèce en est rare. En admettant même que la société trouve un gérant capable ou passable, il est à craindre que sa gérance ne soit entravée par la surveillance tatillonne des

1. On trouvera, dans un article de M. Cernesson, de *la Revue des Deux Mondes* du 15 octobre 1908, sur les « Sociétés coopératives de consommation », un tableau pittoresque des coopératives de la région parisienne, où ces vices d'administration sont parfaitement et spirituellement mis en lumière.

membres du conseil d'administration, lesquels, mus par un bon sentiment d'ailleurs, celui de prendre leur fonction au sérieux, interviendront à tout propos, en temps et hors de temps, et souvent même en sens contraires. Si, ce qui arrive heureusement quelquefois, le gérant finit par s'imposer à raison de ses capacités, de son expérience et des services rendus, il est bien à craindre que tôt ou tard il ne se forme une cabale contre lui qui épiera avec malveillance tous ses actes, dénoncera son despotisme et finira par le renverser. Nous avons vu nous-mêmes le directeur d'une société, à laquelle il avait assuré vingt-cinq années d'une prospérité extraordinaire et de dividendes plutôt excessifs, obligé de se retirer à la suite d'insinuations calomnieuses auxquelles personne ne croyait, mais qui ont fourni un prétexte suffisant pour mettre fin à un règne qu'on trouvait trop long et pour faire place à ceux impatients de le remplacer, car il y a des arrivistes même dans les sociétés coopératives. Stuart Mill a écrit : « L'idéal de la Démocratie, c'est que le peuple soit le maître, mais en employant des serviteurs plus capables que lui ». Tel est aussi précisément l'idéal de la société coopérative de consommation. Malheureusement il n'est pas facile à réaliser.

On se trouve entre un double écueil, Charybde et Scylla. D'une part il est désirable et même indispensable que tous les membres de l'association, administrateurs et même simples sociétaires, prennent une part active à la vie de la société — ne serait-ce pour ces derniers que sous forme de réclamations quand ils ne sont pas satisfaits et d'acte de présence aux assemblées générales : il faut qu'ils se

sentent vraiment chez eux. Et, d'autre part, il ne faut pas que, par leur intervention, ils entravent la gérance! On peut réussir à réconcilier ces desiderata contradictoires en établissant une division du travail bien réglée, une séparation entre le contrôle et l'exécution, un roulement entre plusieurs membres pour la même fonction, mais il faudra tout de même beaucoup de bonne volonté pour que tout marche sans cahots.

§ 2. — FORME ANONYME.

La forme même de la société coopérative, telle qu'elle est créée par la loi et d'ailleurs par la nature des choses, rend toujours difficile une bonne administration. Ces difficultés existent déjà dans les grandes sociétés capitalistes, inférieures évidemment à l'entreprise individuelle au point de vue de l'initiative et du contrôle. Mais elles sont singulièrement aggravées dans la société coopérative. Car, dans les sociétés capitalistes, le conseil d'administration est bien autrement puissant, ne fût-ce que parce qu'il possède souvent la plus grosse part des actions. Il n'y a qu'une assemblée générale par an; les actionnaires n'y viennent guère — parfois même les plus gros actionnaires sont seuls admis; — il est rare qu'ils y prennent la parole et souvent le président leur répond qu'il n'a rien à leur répondre. Les sociétés coopératives, au contraire, sont de vraies petites républiques parlementaires où il se forme presque toujours deux partis, celui qui est au pouvoir et celui qui est à l'opposition, et naturellement celui-ci cherchant à renverser celui-là ou tout au moins à le

prendre en faute. Chaque assemblée générale, et il y en a au moins deux par an, retentit d'innombrables et véhémentes accusations — surtout si, pour une cause quelconque, les bonis sont en diminution¹.

Il est d'autant plus difficile de maintenir l'ordre dans la discussion que souvent le président est improvisé, désigné par ceux qui ont crié un nom le plus fort. Ainsi des opérations délicates et même toute une politique, laborieusement et longuement conduite, peut être livrée aux hasards d'un vote aveugle².

§ 3. — DISSÉMINATION.

L'état de dissémination des sociétés! nous avons déjà fait remarquer dans la statistique internationale de la coopération ce côté fâcheux de la coopé-

1. « Les clameurs grandissent, les interpellations se croisent en tous sens... Il vient un moment où, lasse, énermée, la foule est incapable de suivre aucune affaire, si important que soit l'objet, revision de statuts, emprunts ou construction d'un immeuble. L'heure du diner est passée, les ménagères sont parties, des cris de protestation s'élèvent, impérieux et gouailleurs : A la soupe! La clôture! Et comme une trombe irrésistible, sourde aux adjurations du bureau, cette foule s'écoule au dehors, inconsciente de la démoralisation qu'elle laisse après elle parmi les coopérateurs clairvoyants et le personnel ulcéré des humiliations subies. » (Cernesson, article cité.)

2. D'après M. Cernesson, dans l'article cité, dans les sociétés coopératives ouvrières de Paris : « Nul ne peut être candidat (au conseil d'administration) s'il n'a pas fait acte de candidature, ingénieux moyen d'éliminer les modestes... A l'appel de son nom chacun d'eux doit se lever, monter à la tribune et proclamer lui-même ses bonnes qualités d'administrateur... On conçoit que, dans ces conditions, l'affluence des candidats sérieux ne soit pas considérable, et en fait il y a souvent des places vides qu'on est obligé de combler par le tirage au sort. A la *Prolétarienne* de Montmartre, le tirage à la roue est même statutairement et régulièrement pratiqué pour un certain nombre d'administrateurs. »

ration française : le nombre des sociétés est plus grand que partout ailleurs, mais il est clair que quand on voit dans une même ville, parfois même dans une petite ville, une demi-douzaine, voire une vingtaine de coopératives, c'est là une infirmité, non une force. Il en résulte évidemment que ces sociétés se font concurrence (c'est ce que les Anglais appellent *overlapping*) et qu'ainsi elles ressuscitent tous les maux inhérents à la compétition et que la coopération par définition même prétendait abolir. Il est inévitable qu'elles cherchent à se disputer la clientèle par la majoration des dividendes ou par l'abaissement des prix, deux tendances également fâcheuses quoique inverses. Ajoutez l'exagération des frais généraux — soit par la multiplicité des locaux occupés et des employés dont le temps sera gaspillé à attendre de rares clients, — soit par le transport à domicile des marchandises : c'est ainsi qu'on pourra voir dans une même ville trois ou quatre voitures pour livraisons se croiser pour desservir leurs différents sociétaires, alors qu'une seule aurait suffi. Ajoutez encore que s'il est déjà difficile de trouver dans une même localité assez d'hommes capables pour constituer un bon conseil d'administration, il est tout à fait invraisemblable qu'on en trouve assez pour constituer les conseils d'une douzaine de sociétés !

Cet état de choses tient surtout au caractère français qui se plaît à l'état de division — et non pas seulement dans le petit monde coopératif : il en est de même pour les sociétés de secours mutuels. Mais cette disposition se trouve aggravée :

a) Par la tendance à constituer des coopératives professionnelles. C'est ainsi qu'on voit dans un

grand nombre de villes, à côté de la coopérative ordinaire, une coopérative du chemin de fer. On voit même, si la ville est sur la limite des deux réseaux, d'un côté une coopérative des employés du P.-L.-M. et de l'autre, des employés du Midi. Parfois même ce n'est point assez que la coopérative soit professionnelle, il faut qu'elle se divise en spécialités. C'est ainsi qu'à Avignon on voyait deux ou trois coopératives du P.-L.-M. : une pour les employés du service de la traction, une pour les employés du service de l'exploitation !

b) Par l'introduction de la politique, de la religion, ou du socialisme dans les sociétés. Là où une société arbore ouvertement le drapeau rouge il est inévitable que tous ceux qui ne le goûteront pas créent d'autres sociétés. En Belgique on voit dans les grandes villes souvent deux coopératives, celle socialiste et celle catholique, et parfois une troisième, celle libérale. Dans les grandes villes ouvrières françaises du département du Nord, on voit aussi en face l'une de l'autre « la rouge » et « la jaune », — celle-ci parfois plus puissante que l'autre. Mais nous renvoyons à un autre chapitre pour cette question importante de l'intervention de la politique dans la coopérative.

c) Par la spécialisation des sociétés qui se cantonnent les unes dans la boulangerie, les autres dans l'épicerie, d'autres dans la vente du vin, etc. Il est clair qu'il doit y avoir alors autant de coopératives que de spécialités.

Pour réagir contre cette tendance, il faudrait pousser les sociétés d'une même ville à se fusionner — c'est ce que les Anglais pratiquent sous le nom d'*amalgamation*, et avec tant de succès que le nombre

de leurs sociétés va diminuant sans cesse quoique le nombre des coopérateurs ne cesse de s'accroître (voir ci-dessus, p. 41). Mais on s'expose alors à d'autres dangers. D'abord il serait très imprudent, si cette fusion se réalise, de procéder à la fermeture de tous les magasins et de concentrer tous les services dans un seul grand bazar : le remède pourrait être pire que le mal. La construction de ce grand édifice absorberait tout le capital de la société ou même exigerait un emprunt : d'autre part, beaucoup de sociétaires, se trouvant nécessairement très distants de ce magasin central, pourraient quitter la société. Ce qu'il faut c'est une seule direction mais avec des succursales dans tous les quartiers où il y a un noyau important de sociétaires. La grande société anglaise de Leeds a 120 succursales, celle de Bâle plus de 80.

Mais si la concentration des locaux doit être évitée, ne faut-il pas considérer comme dangereuse aussi la concentration de l'administration? Les grandes sociétés exigent évidemment des capacités administratives proportionnelles à leur importance et aussi beaucoup plus de temps disponible pour ceux qui s'en occupent. Elles offrent aussi plus de tentations à l'improbité et plus de difficultés pour le contrôle; les sociétaires ne se connaissent plus.

Pour ces diverses raisons peut-être le meilleur remède à la concurrence des coopératives devrait-il être cherché moins dans une fusion que dans une entente entre les sociétés — un cartel, — chacune s'engageant à se renfermer dans une circonscription déterminée, à établir le même taux de dividende et à faire tous les achats en commun.

§ 4. — MORALITÉ.

Le degré de moralité des membres d'une coopérative est certainement un des facteurs les plus importants, sinon le plus important, du succès ou de l'insuccès de la coopérative (ce n'est pas sans raison que Owen donnait pour titre à son système *The New Moral World*, « un monde moral nouveau »), important pour les membres des conseils d'administration, parce que lui seul peut les préserver de la tentation de réclamer ou d'accepter des pots-de-vin; et aussi pour les simples sociétaires, d'abord parce que ce sens moral peut leur permettre de choisir des administrateurs probes, parce qu'il les sauve des querelles intestines, et enfin parce qu'il leur met à cœur les devoirs essentiels du bon sociétaire qui est d'acheter au magasin social, alors même que la boutique de l'épicier serait plus rapprochée ou offrirait tel ou tel article à meilleur marché, et de participer exactement à tous les actes de la vie sociale. Or ces devoirs élémentaires de solidarité, rares sont les sociétaires qui les accomplissent scrupuleusement, ainsi que nous l'avons vu ci-dessus (pp. 71-72).

Il faut bien avouer que si le mouvement coopératif en France est très en retard sur celui d'autres pays étrangers, c'est en partie parce que le niveau de la moralité dans les coopératives est assez bas. Elles ne sont pas rares celles qui ont péri par la pratique honteuse des pots-de-vin et bien plus nombreuses celles qui, sans en mourir, vivent avec ce

mal et s'en accommodent, et ne font rien pour s'en guérir, et même repoussent certains remèdes, tels que l'adhésion à des Fédérations d'achat, précisément parce qu'ils auraient pour effet de supprimer le mal. Il faut dire que le danger est grand pour des ouvriers qui, n'ayant jamais eu en main que l'argent de leur salaire de quinzaine, se trouvent traiter des affaires de dizaines de milliers de francs. D'ailleurs la pente est insensible et glissante depuis le petit cadeau innocent fait par les fournisseurs sous forme d'une caisse d'oranges pour Madame ou d'une boîte de bonbons pour les enfants jusqu'aux tant pour cent impudemment réclamés pour chaque achat. Les fournisseurs et leurs représentants sont habiles à jouer le rôle de tentateurs. Il faut dire aussi que les commissions sont d'usage courant dans le commerce, et entre la commission licite dont on doit faire bénéficier la société et la commission illicite qu'on met dans sa poche il n'y a pas de cloison étanche.

Les sociétés coopératives de consommation qui comptent dans leurs rangs des employés des administrations publiques (tels que les employés des Postes et des Télégraphes, assez nombreux d'ordinaire), des professeurs de collèges ou de lycées (très volontiers adhérents aussi), des militaires, des petits rentiers, en un mot ceux qu'on appelle des bourgeois, sont mieux préservées de ce fléau parce que les membres se connaissant mieux se surveillent mieux et parce que l'habitude acquise dans leur profession de tenir des comptes ou de manier l'argent les tient mieux en garde contre la tentation. Nous ne voulons point dire, certes ! que la

moralité des ouvriers soit naturellement inférieure à celle des bourgeois, puisqu'au contraire c'est à l'école de ceux-ci qu'ils ont appris la pratique des pots-de-vin, mais nous voulons dire que lorsque les bourgeois et les ouvriers sont mêlés dans une même société ils se sentent plus surveillés les uns par les autres et s'efforcent, pour l'honneur de leur classe, de se bien tenir. On ne peut donc que regretter, au point de vue de la bonne marche des affaires, l'exclusion par les coopératives socialistes des éléments non ouvriers. En tout cas ceci est une preuve de plus de la nécessité de l'éducation dans les coopératives¹, mais nous renvoyons à ce que nous avons dit ci-dessus, p. 79.

Les causes d'infériorité que nous venons d'indiquer ne frappent pas au même degré les coopératives de tout pays. En ce qui concerne l'administration et la concentration, la situation paraît bien supérieure dans les sociétés anglaises, allemandes ou suisses. M. Cernesson, dans l'étude déjà citée, en fournit une preuve intéressante en montrant que les frais généraux ne dépassent pas 8 p. 100 du chiffre des ventes dans les sociétés anglaises, tandis qu'ils atteignent 13 p. 100 dans les sociétés parisiennes. Quant à la moralité, quoique la pratique des commissions illicites ait été signalée quelquefois dans les journaux coopératifs anglais, quoiqu'elle soit dénoncée souvent par les commerçants, qui sont des témoins un

1. Comme illustration à ce chapitre il faudrait raconter la triste histoire de la société la *Moissonneuse*, fondée en 1875 dans le faubourg Saint-Antoine, exclusivement ouvrière, qui avait groupé 16 000 membres et qui a succombé en 1903 par les désordres et les vices de l'administration.

peu suspects, elle y est très rare et très sévèrement réprimée par la loi et par les mœurs¹.

Nous voici donc amenés à rechercher les causes générales qui peuvent être dégagées des contingences des cas particuliers.

§ 5. — LA RACE.

La race, ou tout au moins l'ensemble des facteurs qu'on désigne sous ce terme un peu indéterminé, exerce une action incontestable sur le mouvement coopératif. Pour s'en assurer il suffit de comparer les pays Anglo-Germaniques d'une part et les pays latins d'autre part, en se reportant au tableau que nous avons donné (p. 35). On verra que, tandis que pour la Grande-Bretagne, la Hollande, l'Allemagne, l'Autriche et les quatre pays Scandinaves (Finlande comprise), la proportion des coopérateurs à celle de la population totale est de 28 p. 1 000; au contraire, pour la France, Belgique, Italie, Espagne et Portugal, elle n'est que de 12 1/2 p. 1000².

Mais voici une preuve plus frappante parce qu'elle met en regard les habitants d'un même pays et que par là beaucoup de facteurs perturbateurs, tels que les inégalités de civilisation, d'instruction, de richesse, etc., se trouvent à peu près éliminés :regar-

1. Il existe une loi spéciale dite *Bribery and Corruption Act*, du 4 août 1906, qui décide que tout employé qui accepte une commission secrète peut être congédié sans aucune indemnité et que le marché vicié par cette commission peut être annulé.

2. Si on veut compter le nombre des membres de la famille comme nous l'avons fait plus haut (p. 37, en note), il faut multiplier le chiffre des coopérateurs par 4, ce qui donne 112 p. 1000 et 50 p. 1000, mais peu importe puisqu'il ne s'agit que d'une comparaison.

dans la Suisse. Il y a 17 000 abonnés au journal coopératif de langue française; il y en a 123 000 au journal coopératif de langue allemande, plus de 7 fois plus : pourtant il y a 730 000 Suisses français contre 2 300 000 Suisses allemands, trois fois plus seulement. Dans les cantons allemands la proportion des coopérateurs relativement au chiffre de la population est d'environ 7 p. 100; dans les cinq cantons latins (quatre français : Genève, Vaud, Neuchâtel, Fribourg; un italien : Tessin) elle est de 3 p. 100. De même en Belgique les provinces flamandes montrent une grande supériorité sur les provinces wallonnes, quoique moindre pourtant qu'en Suisse.

Il semble bien résulter de ces chiffres que la race anglo-germanique a précisément les vertus, peut-être aussi les défauts, qui conviennent le mieux au succès de la coopération, le goût de l'ordre, le respect de la discipline, l'esprit de solidarité, le désir de faire grand, et aussi le goût du « colossal » qui facilite la formation et la conduite de ces grands troupeaux humains. Les trusts et les cartels sont la manifestation de ce même esprit.

Si on compare la Grande-Bretagne (Angleterre et Écosse) à l'Irlande, on sera frappé de l'infériorité énorme de celle-ci au point de vue de la coopération de consommation (17 p. 1 000 au lieu de 67 p. 1 000), bien plus grande encore que pour les pays latins¹. L'Irlande, il est vrai, n'est pas de race latine; elle est de race celtique. Mais la France aussi, si elle est

1. Il est vrai que les coopératives agricoles prospèrent en Irlande, plus même qu'en Angleterre, mais nous expliquons plus loin que cette forme de la coopération implique une mentalité très différente.

de civilisation latine, est de race celtique; en elle coule encore le sang de ces Gaulois dont Vercingétorix lui-même ne put réunir les clans indociles sous un même drapeau. Et c'est peut-être ce qui explique pourquoi elle se montre plutôt inférieure à l'Italie, de pure race latine, inférieure non par le nombre de ses sociétés mais par leur vitalité et la place qu'elles ont su prendre dans le pays.

§ 6. — LE MILIEU.

Le milieu exerce aussi une action prépondérante sur la coopération. Elle ne se développe que difficilement dans les très grandes villes, dans les capitales : on a souvent dit que Londres était un désert coopératif; et à Paris ce n'est guère que dans la banlieue que se trouvent les coopératives, encore beaucoup d'entre elles ont-elles mal tourné — et bien plus difficilement encore dans les campagnes. C'est dans la zone moyenne que se trouve le lieu d'élection des sociétés de consommation. En ce qui concerne les campagnes l'explication est facile : c'est que la population trop dispersée ne peut se grouper autour d'un magasin commun; chaque village a ses petits revendeurs ou se contente de marchands ambulants ¹. En ce qui concerne les capitales l'explication apparaît moins clairement, c'est probablement par la raison inverse que là se trouvent les organisations commerciales les plus puissantes : il est bien difficile aux coopératives de lutter contre la concurrence de la

1. Cependant, en Danemark, quoique pays rural, les coopératives de consommation sont très nombreuses.

maison Potin pour l'épicerie, ou contre celle de Dufayel pour le mobilier. C'est aussi peut-être que les habitants des capitales changent fréquemment de logement et qu'ainsi se forment difficilement ces noyaux de cristallisation indispensables à la prospérité d'une coopérative.

Le milieu industriel est aussi beaucoup plus favorable à la coopération de consommation que le milieu agricole : on peut même dire qu'il lui est indispensable. Il suffit de se reporter au tableau déjà visé (p. 35) pour constater que le développement de la coopération est presque en raison directe de son développement industriel. En Suisse, les trois grandes coopératives de consommation de plus de 10 000 membres se trouvent dans les grands centres industriels, Bâle, Zurich, Genève. En France, si l'on trace une ligne de démarcation de Lyon à Bordeaux, on constatera que l'immense majorité des sociétés de consommation se trouve dans la moitié nord, très peu dans la moitié sud. Pourtant dans la moitié sud se trouvent de grandes villes : Toulouse, Montpellier, Nîmes, Marseille, Toulon, Nice — mais le mouvement industriel y est très faible. Ici encore l'explication est facile. Les populations ouvrières de la grande industrie, déjà groupées par la force des choses et dans l'usine où elles travaillent et dans les quartiers où elles habitent, se trouvent mûres pour les groupements contractuels, tels que le syndicat et la coopérative. Au contraire les agriculteurs, les artisans de la petite industrie ou les petits commerçants sont des individualistes peu inclinés à l'association. Il est vrai que, chez eux, les associations de crédit et même certaines formes de coopération de

production, telles que les syndicats agricoles ou les associations de vente, ont réussi; mais c'est parce que celles-ci laissent plus d'indépendance à leurs membres : elles leur procurent des avantages sans exiger d'eux pour ainsi dire aucun sacrifice. D'autre part les agriculteurs sont peu sympathiques aux coopératives de consommation, car ils regardent à l'intérêt du producteur plutôt qu'à celui du consommateur : ils sont protectionnistes, ils désirent de hauts prix : ils soutiennent les classes moyennes et le petit commerce. Voilà pourquoi nous voyons en France les syndicats agricoles, tout en réclamant le droit de vendre à leurs membres tout ce qui est nécessaire à l'exploitation agricole, désavouer ceux d'entre eux qui vendent des denrées et marchandises pour l'usage personnel des syndiqués et se transforment ainsi en sociétés de consommation : ils ne veulent pas faire concurrence au petit commerce local¹. La preuve que cet antagonisme est bien réel c'est que tous les essais d'entente qu'on a tentés depuis quinze ans entre les coopératives de consommation et les coopératives agricoles, ont jusqu'à présent échoué — quoique, certes! il parut bien naturel que les premières s'approvisionnent directement aux secondes pour toutes les denrées alimentaires qu'elles consomment.

1. Cette question s'est posée récemment à propos d'un arrêt de la Cour de Cassation interdisant aux syndicats agricoles la vente à leurs membres. Cet arrêt a provoqué une vive agitation dans le monde syndical et même le dépôt de divers projets de loi. Mais la majorité des syndicats a adopté la distinction que nous indiquons ci-dessus, c'est-à-dire le droit pour les syndicats de vendre tout ce qui est nécessaire à la production agricole, mais non à la consommation personnelle.

CHAPITRE XI

Caractères juridiques des sociétés de consommation.

Les conditions juridiques nécessaires à la constitution et au bon fonctionnement d'une société coopérative de consommation sont les suivantes :

1° Minimum de formalités et de frais pour la constitution de la société ;

2° Minimum de responsabilité des sociétaires, à raison des engagements contractés par la société — d'autant plus que cette responsabilité, portant sur des ouvriers généralement non-proprétaires, serait en fait illusoire ;

3° Division du capital social en très petites parties, pour qu'il puisse être souscrit même par les ouvriers qui n'ont qu'une petite épargne ;

4° Possibilité d'augmenter indéfiniment ce capital au fur et à mesure de l'extension possible de la société et de l'adjonction de nouveaux membres ;

5° Personnalité civile permettant à la société d'agir en son nom sans faire intervenir tous les associés.

Or les diverses formes de contrat de société que la loi met à la disposition de sociétés de consommation sont loin de satisfaire également bien à tous ces desiderata. Ces formes sont au nombre de deux au moins, et peut-être de trois ¹.

La forme dite *société civile* (parce qu'elle est réglée par le Code Civil et non par le Code de Commerce et est employée par les personnes qui ne sont pas commerçantes de profession) a le grand avantage de supprimer presque toutes conditions de forme ² et de laisser aux sociétaires la plus grande liberté pour la rédaction de leurs statuts — par exemple celle de fixer à n'importe quel chiffre en argent, et même à un simple apport en nature, la mise de chaque associé, et de régler à leur gré le mode d'administration; — mais, par contre, elle a d'assez graves inconvénients :

1° D'abord elle impose aux sociétaires une responsabilité inquiétante : car ceux-ci sont tenus chacun de toutes les dettes de la société, en sorte que si elle fait de mauvaises affaires, si elle tombe en « déconfiture », pour employer le terme technique (le mot de faillite est réservé aux sociétés commerciales), chacun des associés pourra être poursuivi

1. Nous excluons les formes dites sociétés en nom collectif et sociétés en commandite, car elles ne peuvent s'adapter ici; c'est aux associations coopératives de production qu'elles peuvent convenir.

2. Cependant il y a une condition de forme qui pourrait être très gênante : la loi (article 1325 du Code Civil) exige que le contrat soit rédigé en autant d'exemplaires qu'il y a de parties et chaque exemplaire doit porter les signatures de tous les contractants. Dans une société coopérative de 10 000 membres il faudrait donc, à chaque nouvelle adhésion, collecter 10 000 signatures!

par les créanciers — non point cependant pour le tout, *solidairement*, comme on le dit souvent à tort (l'article 1862 du Code Civil dit précisément le contraire)¹ — mais pour sa part proportionnelle : par exemple pour 1/10 des dettes s'il y a dix associés, pour 1/100 s'il y en a cent, etc. C'est un grave danger.

2° Ensuite elle rend l'existence de la société très précaire, parce qu'il est de l'essence de la société civile d'être constituée entre un certain nombre de personnes nominativement déterminées qui ne peuvent plus changer. Les associés ne peuvent donc transférer leurs parts à d'autres, et si l'un d'eux vient à mourir la société se trouve dissoute.

3° Enfin la forme civile est incompatible avec l'acte de commerce, c'est-à-dire avec la vente au public. Par conséquent la société de consommation qui prend la forme civile se met par là dans l'impossibilité d'ouvrir ses magasins au public ; et alors même qu'elle estimerait ce système préférable par les raisons que nous avons indiquées ci-dessus, il peut être dangereux pour elle de se lier les mains pour l'avenir.

1. Le principe de la responsabilité *solidaire* de tous les associés est appliqué généralement dans les sociétés coopératives de crédit, du type Schulze-Delitzsch ou du type Raiffeisen. Il leur est très utile puisqu'il sert de garantie aux prêteurs et que ces sociétés ont besoin d'emprunter pour prêter à leur tour. Mais dans la société de consommation cette règle serait inutile et funeste. En Allemagne, la législation, jusqu'en 1889, n'avait pas créé d'autre cadre pour les coopératives de toute espèce que celui de la responsabilité solidaire de tous les associés, mais aussi est-ce une des causes qui a retardé le développement des sociétés de consommation.

Comparons la forme dite *société anonyme*. Celle-ci est beaucoup plus favorable sur quatre points :

1° Parce que la responsabilité de chaque sociétaire est limitée au montant des actions qu'il a souscrites ¹.

2° Les actions sont transférables, ce qui permet aux sociétaires de se renouveler sans porter atteinte à la permanence de la Société.

3° La société jouit de la personnalité légale, tandis que pour la société civile elle est discutée.

4° La société peut faire toute opération commerciale et par conséquent la vente au public est toujours possible.

Ces conditions déjà favorables ont été encore très améliorées par une loi faite tout exprès pour les coopératives, la loi du 24 juillet 1867 — quoiqu'elles n'y soient pas désignées sous leur nom : la loi les appelle « sociétés à capital et à personnel variables ² ».

Cette loi a simplifié beaucoup les formalités relatives à la publicité et surtout elle a permis d'abaisser le montant de l'action à 25 francs ³, et même de ne verser, si la société veut s'en contenter, qu'un

1. De là vient qu'en Angleterre toute société de ce genre doit porter, à peine de nullité, à la suite de son nom, cette mention destinée à avertir le public : *limited*.

2. Dans le texte primitif, le qualificatif de « coopérative » était bien employé, mais il fut écarté afin de donner à la loi une portée plus générale.

3. Beaucoup de sociétés fixent le montant de l'action à 50 francs ou même à 100 francs pour se procurer plus vite un gros capital, mais ce n'est nullement obligatoire.

D'autres (en Angleterre surtout, ce n'est pas usité en France) exigent un *droit d'entrée*, en dehors du versement de l'action. Mais quoique ce droit soit minime (de 6 d. à 3 schellings) il élève une barrière à l'entrée des sociétés, et peut écarter le pauvre. Aussi tend-on à le supprimer. En Belgique, il n'est que de 0 fr. 25.

dixième, soit 2 fr. 50¹. Il serait difficile de réduire à moins les conditions nécessaires à la formation du capital social. Dans les autres pays, la législation n'est pas si favorable². En Angleterre, en Italie, il faut verser le montant intégral de l'action, 25 francs. Et pour les Italiens surtout qui ne sont pas riches, c'est une charge. Aussi l'*Union Coopérative de Milan* a-t-elle imaginé de faciliter l'accès au sociétariat par un distributeur automatique comme ceux qui délivrent des plaquettes de chocolat dans les gares. L'aspirant sociétaire verse 2 sous et reçoit un ticket. Quand il a reçu 250 tickets, il devient actionnaire!

La loi de 1867 limite le capital originaire au maximum de 200 000 francs, mais permet de l'élever chaque année d'une somme égale, et c'est bien suffisant pour les besoins de toute société de consommation, puisque cela représente 8 000 actions pour commencer et autant en plus chaque année.

La loi permet non seulement d'augmenter mais de diminuer le nombre des actions (et par consé-

1. Il n'est même pas nécessaire que chaque associé verse le 1/10 des actions qu'il a souscrites, comme ce serait le cas dans la société par actions ordinaires. Il suffit que le 1/10 du capital total soit versé par les uns ou les autres.

Ainsi, que celui qui veut fonder une société coopérative trouve six associés (car le nombre minimum de 7 est exigé par la loi française mais non par toutes les législations étrangères) souscrivant chacun une action de 25 francs, ce qui fait un capital nominal de 175 francs, qu'il verse lui-même le 1/10 de cette somme, soit 17 fr. 50, et voilà la société valablement constituée!

Mais quoiqu'il suffise de verser 1/10, soit 2 fr. 50 par action, néanmoins tout actionnaire est tenu des dettes de la société pour la valeur intégrale des actions qu'il a souscrites, quoique non entièrement libérées.

2. Cependant en Belgique la loi permet de ne rien verser du tout et de limiter la responsabilité à 10 francs.

quent le capital social) si des démissions ou même des exclusions de sociétaires l'exigent.

Ce trait caractéristique de l'association coopérative, à savoir que la porte reste toujours ouverte pour entrer comme pour sortir, a cette conséquence frappante (et qui suffit en fait à distinguer la société coopérative des sociétés capitalistes) c'est que *la valeur de l'action ne monte jamais*, quelle que soit la prospérité de la société. Comment pourrait-elle monter puisqu'on en délivre, à guichet ouvert, à quiconque en demande? L'offre ici reste toujours égale à la demande. Il y a d'ailleurs une autre raison pour que l'action ne puisse pas hausser de valeur, quels que soient les bénéfices de la Société; c'est qu'elle ne touche aucune part de ces bénéfices, mais seulement un intérêt fixe¹.

Malgré ces améliorations, la forme anonyme reste incommode en raison des formalités, qui, bien que très simplifiées par la loi du 24 juillet 1867 précisément en vue de favoriser les sociétés coopératives, ne laissent pas que d'être encore nombreuses, gênantes et assez onéreuses. En voici le résumé² :

Quand ceux qui ont pris l'initiative de la création de la Société ont rédigé un projet de statut, réuni le nombre d'adhérents qu'ils jugent indispensable

1. Cependant l'accumulation des réserves, avec partage éventuel en cas de dissolution, pourrait suffire pour conférer une plus-value aux actions si leur nombre était limité, et tel est le cas dans certaines sociétés semi-coopératives, semi-capitalistes, comme l'Association des Employés de la Seine (voir ci-après, p. 253).

2. On trouvera dans une feuille volante publiée par le Comité Central de l'Union coopérative, et rédigée par M. Nast, l'énumération complète de ces formalités dont nous ne donnons ici que le sommaire.

pour commencer, et recueilli les souscriptions d'actions (au moins 1/10 versé tout de suite), ils doivent procéder aux formalités légales suivantes, toutes prescrites sous peine de nullité de la société :

a) Rédiger les statuts sur papier timbré et les faire enregistrer au Bureau de l'Enregistrement : le coût est minime ;

b) Aller devant un notaire et y déclarer que *tout le capital a été souscrit* et que le *dixième* au moins a été *versé* en argent, et fournir comme preuve la liste nominative des membres et des versements¹ ;

c) Convoquer l'assemblée de tous les sociétaires, qui constatera que les conditions légales ont été remplies et constituera définitivement la Société ;

d) Déposer les statuts au greffe de la Justice de Paix et au Tribunal de Commerce ;

e) Publier les articles essentiels (nom de la société, siège social, noms des administrateurs, montant du capital, date de la naissance et durée de la société) dans un des journaux désignés pour les annonces légales ; et, pour fournir la preuve, faire légaliser et enregistrer le numéro dudit journal.

Notez bien que toutes ces formalités sont à recommencer en cas de modification des statuts !

De plus, il y a de minutieuses et gênantes prescriptions de la loi en ce qui concerne la tenue et la constitution des assemblées de sociétaires, sous

1. Mais il n'est nullement nécessaire, quoique beaucoup de sociétés aient cru devoir s'y soumettre, que l'acte de société soit rédigé par le notaire : il peut être fait sous seing privé. Le ministère du notaire n'est exigé par la loi que pour recevoir et constater officiellement la déclaration que le capital a été souscrit.

peine de nullité des décisions qui y seront prises. Les assemblées générales ne sont valables qu'autant que *le quart* du capital social est représenté; s'il s'agit de modifier les statuts, il faut *la moitié*; et même, s'il s'agit de changer les caractères essentiels de la société (par exemple de la transformer de société civile en société anonyme ou inversement) il faut *l'unanimité*! Il est vrai que dans les cas ordinaires cette exigence du *quorum* disparaît par la convocation d'une seconde assemblée, mais non quand il s'agit de modifier les statuts ou, à plus forte raison, de transformer la société.

Or chaque assemblée générale coûte (impression des lettres de convocation, feuilles de papier timbré pour pouvoirs aux actionnaires qui n'assisteront pas aux séances, expédition par la poste ou par distributeurs, location d'une salle si la société n'en possède pas, etc.) des centaines et, si la société est très considérable, des milliers de francs. Et encore est-il très difficile, s'il y a 10 000 ou 20 000 membres, de réunir un nombre de sociétaires suffisant pour représenter la moitié, ou même le quart du capital, à plus forte raison l'unanimité! Il est même impossible de trouver une salle pour les réunir. On peut même dire que, pour réunir l'unanimité, c'est matériellement impossible. Il en résulte donc que les grandes sociétés se trouvent dans l'impossibilité de modifier leurs statuts et même de se dissoudre légalement! Nous en avons connu maints exemples.

Sans doute beaucoup de sociétés passent par-dessus les prescriptions de la loi, mais il suffit alors de quelques sociétaires grincheux pour faire annuler leurs décisions et leur créer de terribles embarras.

L'anonymat a aussi cet inconvénient d'imposer à la société la forme commerciale¹ alors même que par sa nature elle ne le serait pas, alors même par exemple qu'elle s'interdirait de vendre au public, et la soumet, bon gré mal gré, aux lois et usages du commerce, dont quelques-uns — tels que le fait d'être justiciable des tribunaux de commerce, l'obligation de tenir certains livres de compte et de se soumettre à certaines inspections et vérifications, la déclaration éventuelle de faillite, peut-être même l'incompatibilité entre les fonctions d'administrateurs et certaines fonctions publiques ou professions libérales, — peuvent devenir très gênants pour des sociétés de consommation.

Le choix entre les deux formes est donc embarrassant.

Beaucoup de sociétés ont opté pour la forme de société civile parce que, malgré ses inconvénients, cette forme leur a paru mieux répondre à l'esprit de la coopération, comme étant plus familiale et affirmant nettement le caractère non commercial. Mais on est aujourd'hui généralement d'accord pour déconseiller cette forme aux sociétés nouvelles qui se fondent, et même pour engager les sociétés qui l'ont déjà prise à en changer, parce que les inconvénients que nous avons signalés paraissent l'emporter sur ses avantages².

1. Article 68 de la loi de 1867 (ajouté par une loi postérieure, 1^{er} avril 1893).

2. Malheureusement elles ne le pourront qu'à la condition que l'assemblée générale réunisse l'unanimité des sociétaires : voir page précédente. Ce ne sera donc pas facile! (Voir le

Un assez grand nombre de sociétés ont cru pouvoir se tirer d'embaras en adoptant les deux à la fois, c'est-à-dire une forme mixte qui leur procurerait les avantages de l'une et de l'autre sans leurs inconvénients, et on voit souvent en tête des statuts cette formule naïve : « Société civile, à capital et à personnel variables ¹ ». Mais plusieurs des caractères que nous venons d'indiquer sont incompatibles, en sorte que ces sociétés se trouvent dans une position fautive et par là même dangereuse. On ne saurait donc recommander cette solution hybride et on peut même douter qu'elle ait une valeur légale quelconque ².

N'y a-t-il pas une troisième forme type dont les coopératives pourraient user, celle de l'*association* proprement dite, telle qu'elle a été reconnue à tous les citoyens, en France, par la loi du 1^{er} juillet 1901?

rapport de M. Nast dans le *Bulletin de l'Union Coopérative* du 15 juin 1903.)

1. Cette solution éclectique a été recommandée et propagée par les premières éditions du *Guide des sociétés coopératives de consommation* de Clavel, d'ailleurs très précieux à tous autres égards.

2. Cependant, dans une consultation donnée dans les *Annales du Droit Commercial*, M. Thaller admet que cette conciliation n'est pas impossible. La loi n'empêcherait pas d'introduire dans la constitution des sociétés civiles certains avantages qui les rapprocheraient beaucoup des sociétés anonymes, notamment :

La division du capital social en *parts* d'égale valeur et transférables;

La limitation de la responsabilité de chaque associé par une *clause spéciale* insérée expressément chaque fois qu'on aurait à traiter avec des tiers.

Mais en admettant même cette doctrine de notre savant collègue, elle n'est pas à conseiller à des sociétés coopératives, car celles-ci, administrées par des hommes ignorants du droit, ne sauraient s'aventurer dans ces labyrinthes.

Il est vrai que cette loi ne vise que « les associations constituées dans un but autre que de partager les bénéfices », celles dont le but est philanthropique, religieux, scientifique, politique, etc., mais précisément n'est-on pas fondé à prétendre que la société coopérative de consommation rentre dans cette catégorie? C'est bien un but philanthropique, social, qu'elle vise et non un but de lucre. Et on ne saurait dire que les bonis répartis entre ses membres constituent un véritable bénéfice puisqu'ils ne sont en réalité que des restitutions de trop perçus?

Si cette interprétation était admise¹, les sociétés coopératives y trouveraient double avantage : — 1^o extrême simplification des formalités : une déclaration à la Sous-préfecture, rien de plus : donc moins que pour la société civile ; — 2^o suppression de toute responsabilité pour les associés, puisque dans l'association il n'y a pas de souscription d'actions mais seulement des cotisations annuelles : donc responsabilité moindre encore que dans la société anonyme.

Il est vrai que ce dernier caractère est plutôt gênant, car puisqu'elle ne peut émettre d'actions, comment la société de consommation trouvera-t-elle le capital qui lui est indispensable? Mais il ne serait point impossible pour une société de consommation de vivre uniquement avec des cotisations (qui pourront même être remboursées ultérieurement par les bonis) : c'était ce que demandait Jules Simon dans son discours sur la loi de 1867 : « Les

1. Elle a été surtout préconisée par M. Henri Hayem dans son livre *Sociétés et Associations* (1906, Mémoire couronné par la Faculté de Droit de Paris), et approuvée, non sans quelques réserves, par M. Thaller.

coopérateurs commencent, disait-il, presque tous avec des ressources très minimes, avec la simple ressource des cotisations hebdomadaires ». En outre la loi de 1901 permet de racheter les cotisations par un versement unique, pourvu, il est vrai, qu'il ne dépasse pas 500 francs. Or c'est là un chiffre dont les sociétés de consommation pourraient parfaitement se contenter, car en fait les sommes versées par leurs membres à titre d'actions sont généralement fort inférieures.

D'autre part leur capacité sous le régime de la loi de 1901 serait très suffisante, puisqu'elles pourraient parfaitement acquérir et posséder, même « les immeubles strictement nécessaires à l'accomplissement du but qu'elles se proposent ».

Ce troisième mode de constitution ne nous paraît donc pas interdit aux sociétés de consommation¹, mais seulement à la condition que celles-ci revêtent un caractère exclusivement philanthropique, c'est-à-dire écartent non seulement tout partage de bénéfices, mais tout ce qui peut leur donner le caractère d'une entreprise industrielle. Peut-être pourront-elles pourtant distribuer des bonis aux sociétaires, en admettant que cette répartition ne soit qu'une restitution, mais elles devront s'interdire tout paiement d'intérêt au capital (ou plutôt, puisqu'il n'y

1. Il existe en France une coopération de consommation très florissante et déjà ancienne, car elle date de 1872, la *Société philanthropique* de Saint-Remy-sur-Avre, qui est constituée précisément comme « Association ». Son capital est formé non par des actions, mais par des cotisations remboursables. Mais elle n'est pas sous le régime de la loi de 1901 : elle a été autorisée, comme devaient l'être en ce temps-là les associations, par un arrêté préfectoral.

aura plus légalement de capital, aux versements faits par les sociétaires), et elles ne pourront constituer qu'un fonds de réserve genre mainmorte, auquel les associés ne pourront jamais rien prétendre, même en cas de dissolution¹.

Or un tel mode d'existence, quoique légal, nous paraît mal s'adapter à la fonction propre de la société de consommation. Celle-ci ne doit pas être, comme la société de secours mutuels par exemple, une « œuvre », une « fraternité » : elle doit être une « entreprise économique ». Si les sociétés coopératives ne peuvent ni faire des affaires, ni vendre au public, ni créer des fabriques, ni exercer les fonctions de commerçants, industriels, banquiers, fermiers, armateurs, si elles ne sont que des associations mutuelles, alors elles ne pourront transformer l'organisation économique et seront réduites à s'enfermer dans la tour d'ivoire de la fraternité. Si l'on veut armer en guerre la coopération pour conquérir le monde, ce sont les formes empruntées aux sociétés capitalistes qui doivent lui servir d'armure.

D'autre part où sera l'avantage? La suppression de quelques formalités? — La dispense pour les associés de souscrire une action? Mais l'abaissement

1. La Cour d'Orléans, par un arrêt du 28 mars 1906, déclare que « lorsque les associés ne possèdent pas d'actions, ne font pas de versements, ne reçoivent aucun dividende et ne sont même pas appelés, en cas de dissolution de la société, à une répartition de la réserve constituée par l'accumulation de bénéfices, parce que cette réserve doit être affectée à une œuvre d'utilité publique, en ce cas la société ne constitue pas une véritable société ». L'arrêt s'applique, il est vrai, à une caisse rurale, mais ses considérants sont tout à fait généraux.

du montant de l'action à 25 francs, avec faculté de ne verser que $1/10$, a déjà donné toute satisfaction; un versement de 2 fr. 50, payé une fois pour toutes, ou même 25 francs divisés en annuités, c'est moins que n'importe quelle cotisation!

Une question qui préoccupe les coopérateurs est celle de la dissolution éventuelle de la société et de la destination à donner en ce cas au patrimoine social. D'après le droit commun, si la coopérative est sous forme de société civile ou commerciale, le fonds social doit se partager entre tous les associés. Mais cette règle déplaît aux coopérateurs ardents, parce qu'ils voient dans ce partage et dans l'enrichissement individuel qui peut en résulter une sorte de banqueroute de l'idée coopérative, et qu'ils craignent même, non sans motifs, que les associés, pressés de profiter de l'aubaine, ne hâtent le partage en votant eux-mêmes tout exprès la dissolution de la société. Afin d'empêcher ce suicide, on met parfois dans les statuts: 1° soit que la société aura une durée perpétuelle et que la dissolution ne pourra jamais être prononcée; 2° soit qu'en cas d'extinction ou de dissolution de la société, ses biens seront attribués à une autre institution, telle qu'une autre société coopérative, ou une fédération, ou même à la Commune.

Mais ces clauses risquent fort d'être de nul effet, sinon même d'entraîner la nullité de la société.

En ce qui concerne la première, la loi n'interdit pas à une société d'inscrire dans ses statuts une durée illimitée, mais elle ne permet pas aux associés d'interdire à leurs successeurs ce qu'ils ont fait eux-mêmes, en sorte que si les sociétaires sont *unanimes*

à un moment quelconque pour décider la dissolution, ils en auront toujours le droit. Et si un des sociétaires peut découvrir et invoquer quelque motif de dissolution prévu par la loi, cette dissolution pourra toujours être prononcée par les tribunaux, nonobstant toute clause contraire¹.

En ce qui concerne la seconde clause, elle est valable si la dévolution des biens est restreinte aux acquêts et à la réserve : mais elle ne le serait pas pour le capital versé par les actionnaires qu'on ne peut leur enlever — sauf peut être le cas où ceux-ci auraient été remboursés au cours de l'existence de la société et leurs actions transformées en actions de jouissance, encore est-ce très douteux ; au reste cette pratique, assez fréquente dans les sociétés ordinaires, est très rare dans les sociétés de consommation.

C'est précisément pour éviter ces difficultés au cas de dissolution que l'on a songé à donner aux coopérateurs la forme d'association sans capital de la loi de 1901. En ce cas, en effet, la question est réglée.

Les personnes peu familières avec les questions

1. Doit donc être considérée comme nulle la clause insérée dans les statuts de la Société de Saint-Claude qui déclare que : « ces statuts ne pourront être modifiés ni par la majorité ni par l'unanimité des membres : et qu'au cas où cette majorité ou cette unanimité passerait outre, la minorité dans le premier cas, ne fut-elle que de 7, la commune de Saint-Claude dans le second cas, auront le droit et le devoir de s'emparer de tout l'actif social ».

Et même, d'après M. Thaller, en cas de durée illimitée, tout associé pourrait *toujours provoquer la dissolution* en se fondant sur les articles 1869, 1870 du Code civil. Notre loi française, en effet, n'admet pas que personne puisse se lier à perpétuité par un contrat quelconque.

juridiques se demanderont pourquoi tant de difficultés? pourquoi ne pas laisser les gens libres de s'associer comme ils veulent et de rédiger eux-mêmes leurs statuts comme bon leur semble?

Il faut répondre que cette liberté absolue pourrait constituer un grave danger pour les étrangers et pour les associés eux-mêmes : — pour les étrangers, parce qu'ils pourraient être victimes d'une société qui ne leur offrirait qu'une responsabilité illusoire; — pour les associés, parce qu'ils pourraient être dépouillés par une minorité peu scrupuleuse; — que ces dangers sont si peu chimériques que, nonobstant ces prescriptions légales qu'on trouve exagérées, ils se réalisent tous les jours et parfois dans des conditions très scandaleuses, et qu'enfin on ne saurait dire qu'il suffit que des sociétés prennent le titre, peut-être mensonger d'ailleurs, de coopératives, pour avoir le droit de ne pas être suspectées.

Mais du moins on peut améliorer la législation actuelle dans un sens plus libéral. La défiance séculaire que l'État en France nourrit contre toute association plane toujours sur nous. Il faudrait adopter, je ne dirai pas la législation de l'Angleterre, parce qu'on nous dirait que ce qui convient aux Anglais ne saurait convenir aux Français, mais celle de l'Espagne, qui est encore plus libérale! En Espagne, depuis la loi de juin 1887, toute association, y compris les coopératives, peut se constituer et se gouverner à son gré, à la seule condition de déposer ses statuts à la Préfecture. Ces statuts doivent indiquer cinq points seulement : nom, siège social, ressources, mode d'administration et, en cas de dissolution, affectation du patrimoine social. Si le préfet les croit

contraires à la loi, il n'a que le droit de les déférer au tribunal civil; et même la loi n'accorde que 8 jours au préfet pour les examiner et 20 jours au tribunal pour statuer. Et, une fois investie à si peu de frais de l'existence légale, l'association coopérative en jouit dans la mesure la plus complète, pour acquérir meubles ou immeubles, à titre gratuit aussi bien qu'à titre onéreux. Tous les ans elle devra déposer le relevé de ses opérations à la préfecture. Les Fédérations d'associations jouissent des mêmes droits.

En tout cas si, comme il est à craindre, les gouvernants et les légistes trouvent une semblable réforme trop libérale ou dangereuse, il faudrait au moins qu'une loi nouvelle abrogeât les dispositions les plus gênantes : notamment la nécessité de la déclaration notariée¹, et l'article 68 qui astreint les sociétés coopératives aux lois et usages du commerce par le seul fait qu'elles ont pris la forme anonyme, quand même elles ne vendent pas au public. C'est non d'après leur forme mais d'après leurs statuts, leur but, leurs opérations, qu'il faudrait les assimiler soit aux sociétés commerciales, soit aux sociétés de prévoyance et mutualité. Les sociétés qui se bornent à répartir les marchandises entre leurs membres ne devraient pas être justiciables des tribunaux de commerce, mais des tribunaux civils. Elles ne doivent pas se voir privées du concours, comme administrateurs, des professeurs, magistrats, avocats, militaires, employés de l'État ou des grandes Compagnies, sous prétexte que les règlements administratifs ou ceux

1. C'est déjà fait dans le projet de loi déposé à la Chambre des Députés, en vue de modifier la loi de 1867 sur les sociétés par actions.

du Conseil de l'Ordre ne permettent pas à ceux-ci de faire le commerce. Et si elles font de mauvaises affaires, elles devraient être déclarées en déconfiture, mais non en faillite.

Cette loi désirée, et depuis longtemps accordée dans la plupart des pays, n'est encore en France qu'à l'état de projet. Quinze ans durant, ce projet de loi a fait la navette entre les deux Chambres, puis il a été enfoui dans les cartons du Sénat. Il avait échoué d'abord parce que les amis et les adversaires des coopératives n'avaient pu parvenir à s'entendre sur cette mesquine question de la patente, question réglée aujourd'hui, comme nous le verrons dans le chapitre suivant, — et aussi parce qu'on avait eu le tort d'englober dans un même projet de loi toutes les formes possibles d'association coopérative, quoique très différentes par leur nature, parfois même antagonistes, et dès lors comportant des législations différentes.

CHAPITRE XIII

Les lois fiscales et les sociétés de consommation.

A la question juridique se rattache celle des lois fiscales. On serait en droit de penser qu'elles doivent être bienveillantes pour les sociétés coopératives, puisque le législateur tend de plus en plus à favoriser les efforts des ouvriers pour améliorer leur condition. Et tel est le cas, en effet, quand il s'agit des associations coopératives de production, de crédit ou de construction¹. Mais les sociétés de consommation ne sont pas si favorisées. Non seulement elles ne bénéficient d'aucune subvention mais rarement d'exemptions d'impôts. Ceci tient à ce qu'elles sont surveillées jalousement par les commerçants auxquels elles font concurrence et ceux-ci protestent violem-

1. En France, il y a 300 000 francs inscrits au budget chaque année pour les associations de production et près d'une centaine de millions de francs (avancés par la Banque de France ou abandonnés par l'État comme parts de bénéfice sur les opérations de la Banque) offerts en prêts aux associations agricoles de crédit. Pour les sociétés coopératives de construction il y a des exemptions d'impôts importantes et, sinon des subventions, du moins de grandes facilités d'emprunt, ainsi que nous l'avons vu ci-dessus; p. 124.

ment contre toute mesure qui tendrait à leur créer un privilège. Et comme la puissance électorale du petit commerce est plus grande que celle des coopératives, jusqu'à présent du moins, les gouvernants penchent du côté du plus fort.

En France, jusqu'à une date récente, les sociétés de consommation étaient exemptées de l'impôt commercial qu'on appelle la *patente*. Le fisc et le Conseil d'État, dans sa jurisprudence, admettaient que les sociétés de consommation ne faisaient pas le commerce à proprement parler, puisqu'elles répartissaient entre leurs membres les denrées qu'elles avaient achetées collectivement et que les bonis distribués aux sociétaires n'étaient pas des bénéfices mais simplement des remboursements de trop perçus, des ristournes. Les coopérateurs n'achètent pas pour revendre comme le font les commerçants : ils achètent pour se répartir entre eux les denrées nécessaires à leur consommation. Cela est si vrai que les employés chargés du service du magasin sont désignés généralement non sous le nom de *vendeurs* mais sous celui de *répartiteurs*.

Toutefois l'exemption n'était admise que sous de nombreuses conditions, — d'ailleurs assez mal déterminées, car elles ne l'étaient que par la jurisprudence administrative et non par la loi, — mais qui étaient généralement¹ :

1° Ne vendre qu'aux actionnaires, mais non au public ni à des sociétaires fictifs.

2° Ne pas faire de bénéfices ou, si on en fait, les

1. Cette jurisprudence n'a pas uniquement un intérêt rétrospectif, car la même question se pose à propos des impôts nouveaux et notamment du projet d'impôt sur le revenu.

restituer en entier aux acheteurs au prorata de leurs achats (sauf les 3 p. 100 affectés à la réserve légale).

3° Ne pas rétribuer les administrateurs ou du moins pas de rétribution qui puisse déguiser une part de bénéfices.

Ainsi la vente à des adhérents non-sociétaires, l'attribution d'une part des bonis aux actionnaires ou aux administrateurs, voire à des œuvres d'utilité sociale, avaient été considérées par le Conseil d'État comme entraînant l'application de la patente.

On ne saurait croire quelles passions cette question de la patente avait soulevées — d'une part chez les coopérateurs qui réclamaient l'exemption¹, d'autre part chez leurs concurrents, les marchands, qui réclamaient l'application égale de la loi pour tous. C'est contre cet écueil que le projet de loi organique sur les sociétés coopératives était venu cinq ou six fois buter et avait finalement sombré, la

1. Voici par exemple avec quelle éloquence passionnée s'exprimait un des plus ardents adversaires de cet impôt, M. Chiousse, président de la Fédération des Coopératives des Employés de la Compagnie P.-L.-M. (Congrès Coopératif de Grenoble, 1896) :

« On veut faire de nous des commerçants, on veut nous faire remplir le rôle de l'épicier du coin attirant chez lui les passants. Nous ne le voulons pas! Nous resterons Coopérateurs quoi qu'il arrive. Nous avons fondé de grandes familles au sein desquelles nous avons essayé de faire fleurir la fraternité, la solidarité, l'amour du semblable, et nous refusons de sortir de ce rôle.

« Nous ne voulons pas devenir des commerçants; c'est notre droit, nous ne voulons pas l'abdiquer! (*Applaudissements.*)

« Nos sociétés sont des écoles de paix, d'harmonie. Nous y pratiquons les vertus qui distinguent les bons citoyens; nous en avons fait des instruments d'épargne et de prévoyance d'où l'égoïsme est banni. Nous voulons les maintenir sur ce terrain solide et les soustraire au contact de l'étiquette mercantile qu'on voudrait appliquer sur leurs portes! » (*Applaudissements.*)

majorité du Sénat étant du côté des marchands, c'est-à-dire pour l'imposition.

La question est aujourd'hui tranchée, la loi de finances du 19 avril 1905 ayant soumis toutes les coopératives à la patente dans les mêmes conditions que les commerçants, même celles qui ne vendent qu'à leurs membres. Elle ne fait exception que pour les sociétés qui n'ont pas de magasins (du moins pas de magasins de vente mais seulement des magasins de dépôt) et qui se bornent à grouper les commandes de leurs membres. Mais il n'y a presque aucune société qui soit à même de bénéficier de cette exemption ¹.

Les commerçants ont donc triomphé, mais les coopératives ont-elles beaucoup à souffrir de cette législation? Nous ne le croyons pas. Ce qu'elles redoutaient surtout dans l'application de la patente, c'était moins la charge pécuniaire — facilement compensée par les bénéfices réalisés sur la vente au public, laquelle est désormais licite — que l'effet moral. L'application de la patente était considérée, dans la pensée des coopérateurs comme dans celle de leurs adversaires, comme devant entraîner l'assimilation des coopératives aux commerçants, et par suite un certain nombre de conséquences juridiques fâcheuses telles que : juridiction des tribunaux de commerce, qui sont composés de commerçants, c'est-à-dire de

1. C'est en vue des syndicats agricoles que cette exemption a été faite. Les syndicats agricoles sont aussi des sociétés coopératives d'achat, mais d'achats pour la production et non pour la consommation, et un assez grand nombre d'entre eux n'ont en effet que des magasins d'échantillons et de dépôts et se bornent à grouper et à exécuter les commandes de leurs membres. Ils rentrent donc dans l'exception prévue par la loi.

leurs adversaires; — responsabilité civile ou même pénale de leurs administrateurs en cas d'infraction aux lois qui répriment la vente de marchandises falsifiées; — et, conséquence la plus grave, incompatibilité des fonctions d'administrateurs avec toutes fonctions publiques et certaines professions libérales, telles que celle d'avocat. ce qui aurait pour effet de priver les coopératives de la collaboration de ceux qui peuvent leur rendre le plus de services.

Mais nous avons été toujours du petit nombre de coopérateurs qui estimaient ces appréhensions mal fondées ou du moins très exagérées et qui soutenaient au contraire l'opinion que les coopératives auraient avantage à payer patente. Elles y trouvent la liberté, qu'elles ne paieront jamais trop cher : liberté de vendre au public, quitte à ne pas en user (mais le plus grand nombre se sont empressées d'en profiter, puisque, ayant à en subir la charge, il valait autant en avoir le bénéfice) et liberté de disposer à leur gré de leurs bonis. Remarquez en effet que, d'après la jurisprudence que nous venons de citer, ce n'est pas seulement le droit de vendre au public que confère le paiement de la patente, mais aussi le droit d'affecter les bonis à un emploi quelconque autre que la répartition individuelle, par exemple à la propagande, à l'assurance, etc.

D'autre part, le paiement de la patente n'implique pas nécessairement la commercialisation. La preuve c'est que la patente frappe les avocats à qui il est précisément interdit de faire le commerce. La commercialisation ne peut pas dépendre du paiement d'un impôt, mais de la nature des opérations de la société. Quand elle vendra au public, elle sera commerciale,

qu'elle paye ou non patente : mais tant qu'elle ne vendra pas au public nous estimons qu'elle ne deviendra pas commerciale alors même qu'elle paierait patente¹.

Et même pour celles que le paiement de la patente induira à vendre au public, il n'en résultera pas nécessairement un abaissement de l'idéal coopératif et le développement d'un esprit mercantile. L'exemple des sociétés anglaises peut nous rassurer à cet égard. Il est même très digne de remarque que les coopératives socialistes, auxquelles on ne peut dénier un réel sentiment de solidarité et de combativité, se sont montrées les plus favorables à l'application de la patente. Rappelons seulement la règle formulée ci-dessus (p. 60), c'est que les bénéfices réalisés sur la vente au public ne devront jamais être répartis entre les sociétaires mais consacrés à quelque emploi d'utilité générale.

La patente n'est pas le seul impôt qui frappe la coopérative, il y en a bien d'autres : tous les impôts qui frappent les citoyens, contribution mobilière, impôt foncier et des portes et fenêtres si la société possède des immeubles, impôts du timbre sur les actions délivrées aux sociétaires², taxe de

1. Néanmoins, pour éviter toute contestation sur ce point, le Comité Central de l'U. C. avait demandé à la commission des patentes à la Chambre des Députés l'établissement d'un impôt spécial, équivalent à la patente au point de vue fiscal, mais qui porterait un autre nom.

2. Cependant, en ce qui concerne ce dernier, l'impôt du timbre, la société peut l'éviter si elle ne délivre point de titres d'actions, mais se borne à inscrire sur ses livres et sur le livret du sociétaire ses versements.

mainmorte que doivent payer toutes les personnes collectives qui, ne mourant jamais, n'ont jamais à payer les droits de mutation — et, si la société vend des boissons alcooliques, droits de licence.

En ce qui concerne l'impôt sur le revenu, la même discussion qu'à propos des patentes a recommencé! Nul doute que l'impôt de 4 pour 100 sur les valeurs mobilières ne frappe déjà les intérêts des actions, mais l'impôt général sur le revenu (qui n'est encore qu'à l'état de projet) devra-t-il frapper les bonis distribués aux sociétaires? Le Ministre des Finances a répondu négativement et la Chambre a approuvé cette interprétation libérale — sauf pourtant pour les sociétés qui vendent au public, car en ce cas les bonis distribués ne peuvent être considérés comme de simples restitutions : il y a une part de profit proprement dit. Mais pourtant si la société, tout en vendant au public, ne répartit pas à ses membres les bénéfices perçus sur le public, ne pourra-t-elle pas aussi réclamer l'exemption? En fait, il sera assez difficile pour le fisc d'établir la distinction, et il est possible que, de même que l'imposition de la patente avait incliné les coopératives vers la vente au public, de même en sens inverse l'application de l'impôt sur le revenu ne les en détourne¹.

Les coopératives de consommation ne sont pas beaucoup mieux traitées dans les autres pays. En

1. Mais si une coopérative, alors même qu'elle vendrait au public, vend au prix de revient ou du moins à très bas prix et par suite ne fait que peu ou point de bénéfices, il est clair que, faute de revenu, l'impôt sur le revenu s'évanouira! — Aussi, pour ne pas lui laisser cette échappatoire, un projet de loi déposé par M. Georges Berry taxait-il les coopératives d'après un bénéfice *présumé* de 6 p. 100 sur le chiffre de leurs ventes!

Allemagne elles le sont même plus sévèrement, parce que là la classe moyenne se défend vigoureusement. Elles paient toutes non seulement l'impôt professionnel, mais aussi, dans un grand nombre d'États, l'impôt sur le revenu, sur les bonis, et néanmoins elles n'achètent pas, même à ce prix, la liberté de vendre au public : cela leur est absolument interdit!

En Angleterre les sociétés coopératives de consommation ne paient pas l'impôt sur le revenu (*income tax*) et là aussi c'est un sujet de protestations incessantes de la part des commerçants. Mais là aussi les coopérateurs soutiennent que cette exemption n'est pas un privilège, mais l'application du droit commun. Elle serait justifiée par une double raison :

1° Parce que, d'après la législation fiscale anglaise, les personnes dont le revenu est inférieur à 160 livres (4 000 fr.) sont exemptes de l'*income tax*. Or il résulte des enquêtes faites qu'il n'y a presque personne parmi les membres des sociétés coopératives dont le revenu dépasse ce chiffre (18 sur 1 000 seulement). — Mais, dira-t-on, il ne s'agit pas de l'impôt sur le revenu des sociétaires individuellement : il s'agit de l'impôt sur le revenu de la société en tant que personne distincte? Soit! mais alors il faut répondre que la loi dispense de cet impôt toutes les sociétés ouvertes à tout venant (celles que l'on appelle en France « à capital et à personnel variables ») : or tel est le cas des coopératives type Rochdale; quant aux autres elles doivent payer en effet, mais elles sont rares (voir ci-après, p. 252).

2° Parce que les bonis répartis entre les coopérateurs et faussement qualifiés de dividendes (qualificatif très imprudemment usité chez les coopéra-

teurs anglais) ne sont que des économies réalisées, des restitutions de trop perçus et ne sauraient par conséquent être assimilés aux dividendes des sociétés anonymes ou autres bénéfiques commerciaux passibles de l'impôt (cédule D). — Et cela est vrai, dit-on, même pour les sociétés qui vendent au public, comme c'est la pratique de toutes les coopératives anglaises : car même pour la vente faite au public, et qui d'ailleurs est de peu d'importance, aucun profit commercial n'est réalisé puisqu'une moitié est restituée à l'acheteur, l'autre moitié versée au fonds de réserve. Ceci paraît pourtant plus douteux.

CHAPITRE XIV

La production par la coopération de consommation.

Il est naturel que, dès que les sociétés de consommation sont parvenues à un certain degré de développement, elles songent à produire. Et ce but se trouve curieusement indiqué par le nom qu'a pris une des plus grandes et des plus récentes sociétés de consommation, *la Production* de Hambourg.

Elles y songent d'abord uniquement dans le désir de faire des économies et de se procurer à meilleur marché, en les produisant elles-mêmes, les articles que jusqu'alors elles achetaient chez le producteur. Elles font la réflexion bien simple qu'après s'être approprié le bénéfice du marchand de détail, puis, par le magasin de gros, celui du marchand de gros, elles pourraient encore s'approprier celui du fabricant en se faisant elles-mêmes leurs fabricants. Dès lors, saisissant le produit à sa naissance, elles atteindraient les dernières limites du bon marché.

Ce n'est pas seulement pour le plaisir de réduire au minimum leur prix de revient que les sociétés

de consommation aspirent à produire, c'est parce qu'elles comprennent bien que c'est seulement par ce moyen qu'elles pourront transformer l'organisation économique. Soit qu'elles s'inspirent du programme collectiviste, la socialisation de tous les moyens de production; — soit qu'elles restent fidèles au vieil idéal du socialisme associationiste, l'abolition du salariat; — soit enfin que, sans abolir le salariat, elles se proposent seulement d'affranchir les salariés des prélèvements exercés sur eux par les maîtres de la terre et les capitaines de l'industrie, en tout cas elles sentent le besoin de saisir ou du moins de contrôler la production. Ce serait s'arrêter à mi-chemin et faire œuvre nécessairement tronquée et inefficace que de se borner à distribuer conformément aux lois de la coopération des richesses qui continueraient à être produites conformément aux lois de la concurrence.

D'ailleurs, sur ce point encore, les humbles tisserands de Rochdale avaient admirablement aperçu et désigné d'avance du doigt cette conséquence ultime de l'association coopérative de consommation. Qu'on se rappelle les articles du programme que nous avons cité (page 21), et notamment l'avant-dernier :

« Sitôt qu'il sera possible, la Société procédera à l'organisation de la production... dans son sein et par ses propres moyens. »

Cette ambition n'est pas facilement réalisable pour une société aussi longtemps qu'elle reste isolée, car, si forte soit-elle et quel que soit le nombre de ses membres, il lui est difficile de trouver dans son propre sein un débouché suffisant pour faire vivre une fabrique de chaussures, de savons, de draps ou

de cotonnades. Il n'y a guère que les productions de ménage, celles qui autrefois et encore aujourd'hui dans les campagnes se font à la maison, d'abord le pain et la pâtisserie, puis aussi la charcuterie, les confitures¹, la confection des vêtements, etc., qui puissent être tentées avec succès par une société composée de quelques centaines, voire d'un millier de membres.

Mais, du jour où les sociétés de consommation sont fédérées pour l'achat et offrent un bloc de plusieurs millions d'acheteurs comme en Angleterre, ou seulement de quelques centaines de mille comme en Suisse, elles peuvent aborder sans peur la grande production. La création d'une Fédération d'achats ou Magasin de gros est donc l'étape préliminaire quasi indispensable, et nous avons signalé déjà comme un de ses principaux avantages celui de rendre possible la production.

Le Magasin de gros des sociétés anglaises, unique en son genre, phénomène économique le plus curieux peut-être du XIX^e siècle, a déjà fondé 18 fabriques qui produisent les articles les plus variés (farine, beurre, lard, biscuits, bonbons, confitures, conserves, pickles, chocolat, tabac, cigares et cigarettes, savons, bougies, chaussures, vêtements, laine et coton, lingerie, corsets, bonneterie, broserie et mobilier) représentant une valeur globale de 145 millions de francs. Il a une usine pour la préparation du lard (*bacon*) en Danemark, une pour la production du suint (de laine de mouton) en Australie, une quaran-

1. Ces trois branches de production semi-domestique sont les seules jusqu'à présent qu'aient abordées les sociétés de consommation françaises.

taine de laiteries en Irlande. Le Magasin de gros écossais ne produit que la moitié environ : 56 millions. Les deux ensemble plus de 200 millions de francs. En plus, la production des sociétés coopératives de vente au détail qui produisent par leurs propres moyens, au nombre de plus de 4 100, s'élève à un chiffre presque égal : 195 millions de francs. C'est donc un gros total de 400 millions de francs qui sont déjà produits par les sociétés de consommation, isolées ou fédérées, de la Grande-Bretagne (tous ces chiffres se réfèrent à 1908¹).

Sans doute ce chiffre, si respectable soit-il, ne représente pas encore le quart du total des marchandises consommées par les coopérateurs anglais. Ils ont donc encore de la marge avant de produire, conformément à leur programme, tout ce qu'ils consomment!

A vrai dire, il est certain qu'ils ne pourront jamais y arriver, car il faut penser que la plus grande partie des produits consommés par eux sont :

- 1° Des denrées alimentaires, pain, viande, lait, beurre, fruits, légumes, etc.;
- 2° Du combustible, c'est-à-dire du charbon;

1. Toutefois plus de la moitié de ce chiffre représente la production du pain et de la farine qui en France n'est pas classée dans la production proprement dite.

Dans ce total ne sont pas compris les articles produits par les associations de production autonomes qui sont au nombre de 120 et dont le chiffre d'affaires est évalué à 78 millions (je dois avertir d'ailleurs que les chiffres sont très divers selon les statistiques, parce que la définition qu'on donne de l'association de production varie). Si on veut l'ajouter au chiffre de la production des sociétés de consommation, le grand total de la production coopérative anglaise approche du demi-milliard. — Voir le Rapport de 1909 de la *Cooperative Union*, pp. 47 et 614.

3^o Des denrées exotiques, thé, sucre, café, cacao, épices de toute nature, pétrole.

Par conséquent, pour pouvoir produire tout cela, il faudrait au préalable que les coopérateurs devinsent non seulement propriétaires agriculteurs et miniers dans leurs pays, mais propriétaires-planteurs dans les colonies. Evidemment ils n'en sont pas encore là. Mais ils en prennent le chemin. Non seulement, comme nous l'avons déjà vu (p. 148), ils achètent des domaines et s'essayent au métier d'agriculteur, mais même ils ont acheté à Ceylan une plantation de thé, ils ont projeté l'achat de terres à blé au Canada, et depuis plusieurs années étudient l'achat d'une mine de houille.

La production agricole semblerait une des premières désignées à l'activité des sociétés de consommation, car ce qu'elles consomment surtout ce sont évidemment les denrées agricoles. Quoi de plus naturel qu'une société qui vend tous les jours farine, vin, beurre, fromage, légumes, fruits, etc., cherche à produire tout cela sur ses terres? Et quelques-unes l'ont essayé en effet. Il y a en Angleterre 86 sociétés de consommation qui ont acheté ou affermé un peu plus de 4 000 hectares de terre (1 300 hectares achetées, 2 700 affermées) pour y faire de la culture, et parmi elles naturellement la Wholesale, qui, sur son grand domaine de Roden (130 hectares), acheté en 1896, produit des fraises, groseilles, tomates, etc. En somme, il y a déjà bon nombre de coopérateurs anglais qui se régalent de *leurs* tomates et de *leurs* fraises et dégustent *leur* propre thé.

Mais ces essais sont restés rares et, somme toute, peu rémunérateurs; en 1908, le revenu global, déduc-

tion faite des pertes, a été de 340 000 francs, ce qui fait environ 85 francs par hectare, c'est-à-dire ne représente guère que le prix de ferme pour celles des terres qui sont affermées. Il ne semble pas que les sociétés de consommation, composées généralement d'employés ou d'ouvriers des villes, aient les aptitudes requises pour faire de l'agriculture. Il semble plus avantageux pour elles de traiter avec des associations coopératives agricoles spécialisées pour la production du beurre, du vin, etc.¹.

D'autre part, les associations coopératives autonomes pour la production agricole sont fort rares par tout pays. En Angleterre, on en compte deux seulement (*farming societies*) exploitant 190 hectares de terre affermées qui ont donné 11 400 francs de revenu, dont 6 900 représentent le prix de ferme; il ne reste donc que 4 500 francs de bénéfice, soit 23 francs par hectare. C'est encore moins brillant.

Quant aux associations agricoles à objet spécial comme l'achat d'engrais ou semences, ou la vente de certains produits agricoles, tels que beurre, primeurs, etc., elles ne sont pas nombreuses en Angleterre (150 environ); elles sont très nombreuses et ont brillamment réussi en d'autres pays, Danemark,

1. Si les sociétés coopératives de consommation ne réussissent guère à cultiver la terre elle-même, ne pourraient-elles du moins faciliter à leurs membres l'acquisition de terres — par exemple en France en utilisant la loi dite Ribot, de 1908, qui ouvre un crédit de 100 millions pour l'acquisition de propriétés de moins de 1 hectare, et en Angleterre les lois dites des *small holdings* et des *allotments* (1887-1892-1907)? Déjà, dans les deux pays, des sociétés spéciales ont été créées pour faciliter l'application de la loi en servant d'intermédiaires (en France elles sont même exigées par la loi) mais pourquoi pas des coopératives? En Angleterre deux ou trois sociétés de consommation ont commencé à s'en occuper directement.

France, Allemagne, et même en Irlande, mais elles ne rentrent pas dans le cadre de cette étude.

En s'engageant dans la voie de la production, les sociétés de consommation se heurtent non plus seulement à l'entreprise privée, mais à une autre forme d'entreprise coopérative, l'*association ouvrière de production*, qui prétend que ce domaine lui appartient. Et ici surgit un conflit d'attributions qui est certainement le problème le plus important et le plus difficile à résoudre de tout notre sujet, car il touche par ses racines au fond même de la science économique : à qui appartiendra le profit ravi au capitaliste : sera-ce au travailleur ou au consommateur ?

L'étude de l'association coopérative de production ne rentre pas dans le cadre de ce petit livre, mais tout le monde sait qu'on désigne sous ce nom un groupement d'ouvriers d'un même métier qui produisent par leurs propres moyens certains articles, ou exécutent certains travaux, pour répartir entre eux le prix de vente de ces produits ou de leur travail. Ce sont des entreprises de vente au public, semblables à n'importe quelle entreprise patronale, mais avec cette différence capitale que le patron est ici éliminé et remplacé par une petite république, dont la constitution d'ailleurs comporte les types les plus variés.

On sait également que cette forme particulière de l'association coopérative a suscité de grands enthousiasmes, particulièrement en France et durant la révolution de 1848, mais aussi en Angleterre avec les « socialistes chrétiens », et a été regardée pendant toute une génération comme la vraie solution de la question sociale.

Enfin, ajoutons que, sans avoir réalisé les grands résultats qu'on attendait, tout de même ces associations se développent d'une façon continue et ont obtenu, dans divers pays et notamment en France, quelques succès éclatants dont le Familistère de Guise, la maison de peinture Leclair (aujourd'hui Redouly et Valmé), l'association des Charpentiers de Paris, sont les plus connus.

Cela étant, on comprend que ces associations de production, qui avaient déjà assez à faire de lutter contre les entreprises patronales, ne soient pas très satisfaites de voir les sociétés de consommation venir chasser sur le terrain qu'elles croyaient leur être naturellement réservé¹. D'autant plus qu'elles aussi ont la même ambition : accaparer la production en employant pour cela précisément le même moyen que les sociétés de consommation, c'est-à-dire en se fédérant pour supprimer la concurrence et pour mieux vendre ce qu'elles produisent² — de

1. Il est amusant de voir en France combien les sociétés de production tiennent en petite estime les sociétés de consommation. Le journal officiel des associations de production donnant, il y a quelques années, le compte rendu d'une entrevue avec M. Doumer à propos du projet de loi sur les sociétés coopératives, rapportait ainsi les paroles de M. Ladousse, directeur de l'association de Tapissiers et aujourd'hui président de la Chambre Consultative : « M. Ladousse, interrompant M. Doumer, exprime l'avis que les sociétés de consommation ont une action sociale fort limitée et qu'elles ne peuvent être considérées que comme un moyen d'améliorer la situation matérielle de l'ouvrier en lui procurant des marchandises et en particulier de l'épicerie à meilleur compte que dans le commerce ».

2. Cette Fédération des sociétés coopératives de production existe déjà en France sous le nom de Chambre Consultative, et il y a même eu une tentative, qui n'a pas abouti jusqu'à présent, pour créer un magasin de vente.

même que les autres se sont fédérées pour mieux produire ce qu'elles consomment.

Ces prétentions paraissent donc incompatibles et il semble que la lutte pour la vie pourra seule décider laquelle de ces deux organisations rivales — la production par les associations de producteurs, ou la production par les associations de consommateurs — devra l'emporter.

A priori, il n'est pas facile de se prononcer entre les deux systèmes, car chacun des deux fait valoir contre l'autre de fort bons arguments..

Écoutons d'abord les partisans du système de production par des associations autonomes — ce qu'on appelle parfois le système *individualiste*, quoiqu'il s'agisse non d'entreprise individuelle, mais par l'association. Ils disent :

1° Des associations de producteurs doivent être, par définition même, plus compétentes en fait de production que des associations de consommateurs. Confier la production aux consommateurs c'est demander à des gens qui ne savent rien de faire tout : c'est abolir la loi de la division du travail et de la spécialisation des fonctions et compromettre tous les progrès économiques qui en ont résulté. L'expérience nous montre d'ailleurs que le consommateur est un personnage passif, inerte, routinier, qui ne suit que de mauvaise grâce les progrès techniques, mais n'en prend jamais l'initiative. Tout ce qu'on appelle « les créations », dans l'industrie et les modes, vient des producteurs.

2° Des associations coopératives pour la production peuvent seules espérer réaliser l'émancipation de la classe ouvrière par l'abolition du salariat : elles

seules peuvent permettre aux ouvriers de devenir leurs propres patrons et de toucher l'intégralité du produit de leur travail. Au contraire, la coopération de consommation en absorbant la production ne fera que perpétuer le salariat, car les ouvriers au service des sociétés de consommation ne se trouvent pas dans des conditions différentes de ceux employés par un patron quelconque ou par une grande Compagnie. Ils sont et resteront toujours des salariés. Il est vrai qu'ils seront des salariés au service d'autres ouvriers. Mais qu'y gagneront-ils?

Est-ce comme indépendance? Ceux qui ont quelque habitude des sociétés coopératives savent qu'un ouvrier trouve encore plus désagréable d'avoir pour maître un de ses camarades qu'un bourgeois.

Est-ce comme salaire? Mais il ne touchera rien de plus que chez le patron, mettons si l'on veut, que chez un bon patron. Il n'aura nullement l'intégralité du produit de son travail puisque sur les produits de son travail sera prélevée une part égale à celle qui va au patron sous le nom de profits, avec cette seule différence qu'elle ira aux consommateurs sous le nom de bonis. Voici un ouvrier employé à fabriquer des chaussures qui en produit pour une valeur marchande, disons de 2 000 francs. Qu'il soit chez un patron ou au service d'une société coopérative de consommation, dans les deux cas il ne touchera que son salaire, disons 1 500 francs, tandis que dans une association de production autonome il toucherait en plus le profit.

Mais, d'autre part, les partisans de la production par le moyen des consommateurs fédérés (c'est le système que les Anglais appellent *fédéraliste* et

qu'il vaudrait mieux appeler *centraliste*) ont beaucoup à répondre à ces deux arguments :

1° Il est vrai que le consommateur est incompetent au point de vue technique, mais aussi ne lui demande-t-on pas de faire lui-même son pain ou ses souliers : il est clair qu'il les fera faire par des gens du métier. La loi de la division du travail n'est donc nullement compromise. Le régime nouveau aurait seulement pour effet de remettre au consommateur la direction et le contrôle de la production. Or le fait d'avoir pour directeur un homme qui n'est pas du métier n'est pas nécessairement pour une entreprise une cause d'infériorité. Ce n'est pas là un paradoxe : pour bien diriger il est nécessaire de savoir ce que l'on veut et où l'on va, mais il n'est pas indispensable de connaître les procédés techniques d'exécution, à plus forte raison n'est-il pas nécessaire de savoir exécuter soi-même¹.

Il faut avouer que dans l'état économique actuel le consommateur se montre peu apte à exercer la royauté économique qu'on veut lui décerner. Mais les gens, qu'ils soient consommateurs ou non, ne font rien tant qu'on ne leur demande pas de faire quelque chose. Or ce n'est que d'aujourd'hui qu'on commence à faire sentir au consommateur ses droits et ses responsabilités. Les *Ligues d'acheteurs*, constituées depuis quelques années aux États-Unis et

1. Voir, dans l'*Almanach de la Coopération française* de 1904, un très judicieux article de M. le professeur Humbert sur les *Compétences*. Il cite à l'appui de cette thèse une preuve curieuse trouvée dans les statuts d'une société coopérative de production de Sens, la *Laborieuse*, association de cordonniers qui ont décidé que le gérant ne serait jamais pris parmi les cordonniers ! De fait, c'est un ouvrier typographe.

qu'on vient de créer en France, en sont une preuve très frappante. L'entrée des consommateurs associés dans le domaine de la production sera le meilleur moyen de faire leur éducation économique et sociale.

2° Il est vrai que la société de consommation, lorsqu'elle produit elle-même, n'abolit pas le *salarial* et qu'en cela elle ne réalise pas le rêve des socialistes français de 1848. Mais du moins elle abolit le *patronat capitaliste* et au fond c'est là tout ce qu'ils voulaient. Les ouvriers employés par une société de consommation ne sont pas simplement au service de leurs camarades, comme le disaient tout à l'heure les critiques; ils peuvent et doivent devenir membres de la société s'ils ont l'esprit coopératif. Alors, travailler pour une société *dont on fait soi-même partie*, cela ressemble beaucoup à travailler pour soi-même : en tout cas c'est un état bien différent de l'ancien salariat et — ceci est à noter — pas très différent de l'association coopérative de production, car celle-ci elle-même se trouve presque toujours dans la nécessité de recourir à une main-d'œuvre salariée.

Il est vrai qu'en apparence l'ouvrier employé par une société de consommation ne touche que son salaire et non l'excédent qui est versé dans la masse et réparti ensuite entre tous les consommateurs sociétaires. Mais on ne réfléchit pas que si l'ouvrier est lui-même membre de la société de consommation et s'il y dépense la totalité de son salaire de 1 500 francs, il touchera dans la répartition des bonis 150 ou 200 francs et se trouvera par là dans la même situation que l'ouvrier membre d'une association de production, à cette seule différence près qu'au

lieu de toucher le profit en qualité de producteur il le touchera en qualité de consommateur. Or qu'il touche d'une main ou de l'autre, que lui importe¹?

D'autre part, les fédéralistes déclarent dédaigneusement que l'association coopérative de production autonome sera toujours impuissante à réaliser une transformation sociale de quelque envergure telle que l'abolition du salariat, qu'elle pourra seulement élever de quelques crans de petits groupes d'ouvriers, les faire passer de la condition de salariés à celle de petits associés, mais que ces entreprises dispersées, sporadiques, n'apporteront aucune amélioration à la classe ouvrière. Bien pis! elles l'affaibliront en drainant les individualités plus énergiques ou plus intelligentes. Et l'histoire de l'association coopérative de production prouve cette impuissance. Qu'a-t-elle fait, même en France, sa terre natale, depuis plus de soixante ans? Elle est arrivée à grouper 16 ou 18 000 ouvriers et à faire pour une cinquantaine de

1. Croit-on qu'il toucherait beaucoup plus dans l'association de production? Nullement! Nous voyons par exemple qu'en 1908, en Angleterre, les 103 associations coopératives de production autonomes ont vendu pour 54 millions de francs de marchandises, sur lesquels elles ont touché 2 010 000 fr. de profit (déduction faite de 50 000 fr. de perte). Cela ne donne pas même 4 p. 100; donc, dans l'exemple ci-dessus de l'ouvrier cordonnier produisant une valeur de 2 000 fr., ce serait pour lui 80 fr. Pour la France les chiffres généraux des bénéfices ne sont pas connus, mais nous les avons pour quelques sociétés spéciales. Or, bien rares celles où le dividende atteint 10 p. 100 du salaire. A l'association des peintres dite *Le Travail*, qui est une des plus prospères, les dividendes distribués au dernier exercice (1907-1908) ont été de 57 313 fr. pour 573 000 fr. de salaires, donc juste 10 p. 100, et encore ces 57 313 fr. comprennent-ils non seulement les dividendes aux travailleurs, mais les dividendes aux actionnaires, lesquels ne sont pas tous ouvriers travaillant dans la maison.

millions de francs d'affaires, — guère plus en Angleterre et bien moins dans les autres pays.

Le président de la Wholesale, M. Shillito, au Congrès de Doncaster de 1903, opposait fièrement les progrès de la production par les consommateurs fédérés à ceux de la production par les associations de production autonomes : en effet, si nous prenons la période 1892 à 1908 (nous remplaçons les chiffres de 1902 cités par M. Shillito, par ceux plus récents de 1908), la production des coopératives autonomes s'est élevée seulement de 63 à 78 millions de francs, ce qui représente un accroissement de 24 p. 100, tandis que la production des deux Wholesales, anglaise et écossaise, s'est élevée, dans la même période, de 26 à 202 millions de francs, ce qui représente un accroissement de 680 p. 100, autrement dit la production des unes n'a augmenté que d'un quart, tandis que la production des autres a presque octuplé¹!

Et en admettant même que les coopératives de production puissent se développer jusqu'à conquérir toute l'industrie, que serait une société ainsi cons-

1. Cette comparaison, écrasante pour les associations de production autonomes, se trouve cependant un peu atténuée si l'on défalque les meuneries coopératives. Celles-ci ne devraient pas figurer dans les sociétés de production autonomes, parce qu'elles appartiennent à des sociétés de consommation et sont destinées à leur fournir leur farine : au cours de cette décade, elles ont diminué d'importance, parce que concurrencées par les meuneries de la Wholesale. Cette déduction faite, les ventes des autres industries coopératives autonomes se sont élevées de 29 à 32 millions de francs, soit 80 p. 100 d'accroissement. C'est peu, néanmoins, en comparaison des fabriques des sociétés de consommation.

En Allemagne, la production par les coopératives de consommation, quoique de date très récente, atteint déjà 32 millions de francs, tandis que celle par les coopératives de production ouvrières ne dépasse pas 8 millions de francs.

tituée et de quel esprit serait-elle animée? Uniquement de l'esprit professionnel; les intérêts généraux du public seraient sacrifiés aux intérêts corporatifs. Ce serait, tout comme aujourd'hui, le règne de la concurrence et de la chasse au profit, à cette différence près seulement qu'il n'y aurait plus de gros patrons. Le progrès serait bien mince.

Le système dit Fédéraliste a la bonne fortune d'avoir pour lui — rare coïncidence — et les gens pratiques et les socialistes : les gens pratiques (*business men*), à cause de la supériorité des résultats obtenus; les socialistes, parce qu'un régime social où toute la production serait mise entre les mains de tous les consommateurs associés et où la production, au lieu d'être constituée en entreprise indépendante, serait organisée sous forme de « services sociaux », ressemblerait beaucoup au régime collectiviste. Ce serait déjà « la socialisation des instruments de production » qui figure en tête de tous les programmes collectivistes. Il suffit d'agrandir indéfiniment par la pensée la Wholesale de Manchester, jusqu'à ce qu'elle ait accaparé toute l'industrie manufacturière et agricole de l'Angleterre, pour que cette grande administration, gouvernant souverainement tout le mécanisme de la production et élue par tous les consommateurs — c'est-à-dire par tous les citoyens, car quel est le citoyen qui n'est pas consommateur? — nous donne une représentation très exacte de ce que pourrait être la société collectiviste, la *Démocratie Sociale*, comme disent les Allemands.

Voilà pourquoi tous les congrès des coopératives socialistes en France réclament l'organisation de la

production par les sociétés de consommation¹. En effet, puisque les socialistes n'assignent à la coopération d'autre but que le but même du socialisme, à savoir transformer la propriété capitaliste en propriété collective, il est clair qu'un bon moyen de s'en rapprocher c'est que les coopératives de production deviennent la propriété de tous les consommateurs.

Mais précisément cette perspective est loin de plaire à tout le monde, et c'est à cause de cette ressemblance compromettante entre le coopératisme fédéraliste et le collectivisme, par peur de voir la coopération aboutir au règne de la bureaucratie et de la centralisation, que beaucoup de coopérateurs restent fidèles, malgré ses imperfections, au vieux système, celui de la production par les libres associations de producteurs, isolées ou mieux fédérées.

Faut-il donc nécessairement opter entre les deux systèmes? Nous pensons qu'il faut les prendre tous les deux, non par éclectisme, mais par nécessité. En effet la coopération de consommation ne pourra de bien longtemps produire elle-même tout ce qu'elle consomme — notamment les produits de

1. Par exemple, le Congrès de Sotteville-lès-Rouen (juillet 1903) :

« Considérant que la Coopération socialiste a pour but les applications intégrales du parti, notamment la réalisation de la propriété collective et la suppression du bénéfice individuel.

« Engage les coopératives à créer partout où elles pourront des sociétés de production sous forme de *services fédéraux* ou *inter-fédéraux*, sous la gestion des organisations ouvrières. »

Seulement cette prétention à la part des coopératives socialistes de consommation d'approprier les coopératives de production a provoqué des querelles avec celles-ci, et notamment la brouille avec les associations viticoles auxquelles les coopératives socialistes se fournissaient de vin.

la terre, de la mer et des mines, — alors il y a là un immense domaine qui peut être réservé à l'association de production agricole, maritime ou minière. D'autre part, il y a des branches énormes de l'industrie qui ne produisent pas pour les sociétés de consommation : ce sont celles qui produisent pour les classes riches, et aussi celles qui produisent pour l'exportation, bien des milliards par an. Là aussi il y a place pour l'association coopérative de production ¹. Comme l'a fait remarquer Vansittart Neale, en supposant que toute la classe ouvrière entrât dans les sociétés de consommation et même que celles-ci en arrivent à produire tout ce qu'elles consomment, ces sociétés ne pourraient employer encore qu'une partie de la population ouvrière. Et le reste des ouvriers alors que deviendra-t-il?

Il faut donc en arriver non à supprimer l'une au profit de l'autre, mais à les concilier. C'est en effet cette solution intermédiaire qu'enseigne en France l'École de Nîmes et qui est connue en Angleterre sous le nom de *Copartnership* ². Cette école ne veut pas supprimer les associations de production et ne souhaite pas de les voir absorbées par les sociétés,

1. Pourquoi, dira-t-on, les sociétés de consommation n'arriveront-elles pas un jour à fabriquer ce qui est destiné à la consommation des classes riches ou de l'étranger? — Mais alors, si elles produisent pour d'autres qu'elles-mêmes, pour des non-sociétaires, elles ne seront plus coopératives: elles feront du commerce, de la spéculation — à moins pourtant, en ce qui concerne l'exportation, qu'elles ne vendent seulement à d'autres sociétés coopératives faisant partie d'une coopérative internationale et auxquelles elles restitueraient les bénéfices perçus sur la vente.

2. C'est aussi l'opinion d'économistes éminents, comme le professeur Marshall, de Cambridge, dans son discours d'ouverture du Congrès coopératif de 1889.

de consommation. Mais elle estime qu'elles ne pourront se développer et faire de grandes choses qu'autant qu'elles coopéreront avec les sociétés de consommation. Celles-ci doivent prêter appui à leurs sœurs sous une double forme ¹ :

D'abord comme *clientèle*. Qu'elles réservent aux associations de production leurs achats pour tout ce qu'elles ne produisent pas elles-mêmes et même, autant que possible, qu'elles s'abstiennent de leur faire concurrence là où les coopératives de production ont réussi. Nous avons dit tout à l'heure qu'en ce qui concerne la production agricole les essais de production directe par les sociétés de consommation n'avaient pas été très heureux. De même, en Italie, les sociétés de consommation qui avaient acquis des vignobles pour faire elles-mêmes leur vin préfèrent aujourd'hui traiter avec des associations vinicoles de propriétaires.

Ensuite comme *capitaux*. Qu'elles fournissent aux associations de production les fonds que celles-ci ont tant de peine à se procurer, alors que les sociétés de consommation très souvent ne savent qu'en faire (voir ce que nous avons dit ci-dessus de l'emploi des capitaux, p. 95). C'est un placement un peu périlleux, il est vrai. Mais là où les associations de production ont une Banque à elles, ce qui est précisément le cas en France ², en ce cas les

1. Les sociétés de consommation, disait Vansittart Neale au Congrès de 1889, doivent faire pour les sociétés de production « ce qu'une mère fait pour son bébé, le nourrir, le vêtir et lui apprendre à marcher jusqu'à ce qu'il soit en état d'aller tout seul ».

2. C'est « la Banque des Associations ouvrières de production » qui a été créée par un don de 500 000 fr. d'un disciple de Fourier et qui reçoit déjà les subventions annuelles que l'État accorde

sociétés de consommation peuvent leur prêter des capitaux de la façon la plus simple et la plus sûre en versant leur argent disponible en dépôt à cette Banque. C'est ce que fait déjà la Société de gros de notre Union Coopérative.

C'est ainsi que les sociétés de production anglaises, quelque peu écrasées par les Wholesales, sont d'autre part très aidées par les sociétés de consommation qui ne font pas la production. Celles-ci sont les meilleurs clients des sociétés de production et, d'autre part, la plupart des sociétés de production sont commanditées par les sociétés de consommation. La moitié des actions de la société de production de Paisley, le tiers de celle d'Hebden Bridge, les 6/7 de celle d'Airedale, se trouvent entre les mains des sociétés de consommation. Il en est même, comme les sociétés d'Écosse, dont on ne saurait dire si elles sont indépendantes ou de simples annexes des coopératives de consommation. Mais ceci tient à ce que les sociétés de consommation anglaises cherchent un emploi pour leurs capitaux surabondants ¹.

aux associations de production à titre de prêts. — Si les sociétés de consommation avaient de leur côté une grande Banque, comme en Angleterre, ces deux organes pourraient faciliter le transfert des capitaux de la consommation à la production.

1. Ainsi la Société des Pionniers de Rochdale, sur un capital réalisé de 9 millions de francs, n'utilise dans son commerce que 2 250 000 francs de fonds de roulement; elle a donc plus de 6 millions et demi de francs disponibles. En admettant que la proportion soit la même pour les 870 millions de capitaux (actions, réserves ou emprunts) des sociétés de consommation anglaises, cela ferait environ 570 millions de francs disponibles pour commanditer les sociétés coopératives de production — beaucoup plus que la somme que le socialiste allemand Lassalle demandait à l'Etat (100 millions de thalers) pour les associations ouvrières, se faisant fort avec cette somme de réaliser la Démocratie sociale.

Or il n'en saurait être de même des sociétés de consommation françaises qui, en fait de capitaux, n'ont guère que ceux qui sont strictement indispensables à leurs besoins ou même les ont trop souvent immobilisés en construction (voir p. 98). Et si elles ne peuvent guère fournir aux sociétés de production l'appui d'une commandite, elles ne peuvent guère davantage leur fournir celui de leur clientèle, et cela par la raison péremptoire que la plupart d'entre elles ne vendent que de l'épicerie ou du pain. Que pourraient-elles donc acheter aux associations ouvrières de production? Voilà pourquoi l'entente entre les sociétés de consommation et celles de production, si souvent préconisée dans les Congrès, est restée jusqu'à présent à l'état de desideratum. On peut citer cependant quelques essais heureux mais isolés. C'est ainsi que la verrerie ouvrière d'Albi, une association d'ouvriers fabricants de sacs en papier à Paris (et en Belgique le tissage de Gand) ont été créées avec des capitaux qui leur ont été fournis en partie par les sociétés de consommation et n'ont plus ou moins réussi que grâce aux achats de celles-ci. Pour soutenir la verrerie d'Albi dans ses débuts, certaines sociétés de consommation avaient même consenti à lui payer les bouteilles à 20 p. 100 au-dessus du prix courant.

Assurément, il y a d'assez graves difficultés pratiques à cette double collaboration, comme M. Cernesson l'a très bien fait remarquer. Si la commandite vient de n'importe quelle société de consommation individuellement pour n'importe quelle société de production individuellement, ce sera développer une production anarchique qui ne vaudra peut-être

guère micux que le régime de concurrence actuel. D'autre part, si la commandite vient d'un Magasin de gros agissant pour le compte des sociétés locales, alors les sociétés de production se trouveront à la merci de ce formidable client, non moins que les petits fabricants qui travaillent aujourd'hui pour le *Bon Marché* ou le *Louvre*.

En effet, ce concours implique nécessairement un contrôle. Les sociétés de consommation, en leur double qualité de principaux clients et de principaux actionnaires des associations de production, exerceront nécessairement sur celles-ci une action prépondérante. Et, quoique cette action puisse être très salubre pour maintenir dans l'association ouvrière la direction qui lui fait trop souvent défaut, il faut néanmoins reconnaître que ce contrôle pourrait être tel — par exemple, si les sociétés de consommation étaient les seuls commanditaires et les seuls clients de l'association de production — qu'il rendit l'autonomie des associations de production quelque peu illusoire et aboutit à un état de choses très voisin du coopératisme fédéraliste. C'est évidemment dans cette voie qu'on marche en Angleterre, malgré les efforts de Vansittart Neale et de Holyoake durant la génération précédente, et ceux d'Aneurin Williams et de l'école de la *Copartnership* actuellement. Les sociétés de consommation, arrivées à un bien plus haut degré d'organisation et de fédération que les sociétés de production, étouffent celles-ci plutôt qu'elles ne les soutiennent¹. Peut-

1. Ainsi en Angleterre, tout récemment, une des plus puissantes associations coopératives de production, celle des ouvriers en

être aurait-il mieux valu que les Wholesales d'Angleterre et d'Écosse, au lieu de créer tant de fabriques, eussent employé ces mêmes capitaux à commanditer les associations de production : — peut-être, disons-nous dubitativement, car pourtant il n'est pas sûr qu'on eût obtenu les mêmes résultats.

Comme conclusion sur cette difficile question, que faire? Laisser la coopération de production et la coopération de consommation se développer librement chacune dans sa sphère, alors même que ces deux sphères sembleraient empiéter l'une sur l'autre : à force de se pénétrer elles finiront par se confondre en une seule.

Remarquez, en effet, que c'est précisément en suivant la loi naturelle de leur développement que ces deux formes de la coopération se rapprochent si bien l'une de l'autre qu'on finit par ne plus guère les distinguer l'une de l'autre. Si, en effet, les sociétés de consommation ouvrent des ateliers pour la production de leurs denrées, les sociétés de production aussi peuvent ouvrir des magasins pour la vente de leurs produits. Si les sociétés de consommation accordent à leurs ouvriers une participation aux bénéfices, il y a beaucoup d'associations de production en Angleterre qui accordent à leurs clients

bonneterie de Leicester, a été achetée par la Wholesale, et par conséquent supprimée en tant qu'association indépendante, pour devenir une simple fabrique de la Wholesale. Les ouvriers-sociétaires ont bien protesté — mais les sociétés de consommation, qui possédaient les deux tiers des actions et fournissaient la plus grosse part des commandes, ont voté la cession à la Wholesale, et les ouvriers-sociétaires qui ne possédaient qu'un septième du capital n'ont pu empêcher ce suicide.

aussi une part des bénéfices. Alors supposez, d'une part, une société de consommation qui partage ses bénéfices par moitié entre ses sociétaires-acheteurs et ses ouvriers — et, d'autre part, une société de production qui partage aussi ses bénéfices par moitié entre ses sociétaires-ouvriers et ses clients (qui sont peut-être les sociétés de consommation elles-mêmes) — ne seront-elles pas quasi pareilles ¹? C'est précisément dans ces deux voies convergentes qu'il faudrait chercher à pousser à la fois les sociétés de consommation et les sociétés de production.

Ainsi ces deux grands mouvements coopératifs, quoique partis des deux pôles opposés, pourront se rejoindre dans une forme supérieure qui, tout en assurant au consommateur le rôle dirigeant que la logique économique lui assigne, assurera en même temps aux travailleurs producteurs une indépendance supérieure à celle qu'ils ont aujourd'hui et surtout le sentiment très précieux qu'ils se gouvernent eux-mêmes, qu'ils travaillent pour eux-mêmes et qu'ils recueillent du fruit de leur travail tout ce qui doit leur revenir. Et la réalisation de cette synthèse est d'autant plus vraisemblable que ce sont sans doute *les mêmes personnes* qui figureront dans ces deux organisations — mais sous deux faces différentes.

1. En ce qui concerne la participation des *ouvriers* aux bénéfices dans les sociétés de consommation, voir le chapitre suivant.

En ce qui concerne la participation des *clients* aux bénéfices dans les associations de production, il y a de nombreux exemples en Angleterre. D'ailleurs les grandes Compagnies d'assurance avaient donné l'exemple. A Gand, « le Tissage coopératif » attribue 35 p. 100 de ses bénéfices aux travailleurs sociétaires et 25 p. 100 aux clients.

CHAPITRE XV

Les employés et ouvriers des coopératives.

Les sociétés coopératives, alors même qu'elles ne font que le commerce, sont obligées d'avoir un assez grand nombre d'employés et, dès qu'elles abordent la production, un grand nombre d'ouvriers. En Angleterre, les sociétés de consommation (gros ou détail) ont 66 000 personnes employées dans leurs magasins et 44 000 ouvriers dans leurs fabriques. En France, le nombre des employés, en comptant les ouvriers des boulangeries, doit approcher de 15 000. Si la question des rapports entre l'État et ses employés est devenue en France une source d'agitations inquiétantes et a pris les proportions d'une question politique, il ne faut pas croire que celle des rapports entre les coopératives et leurs employés, quoique faisant moins de bruit, soit plus facile à résoudre. Elle est même, au point de vue des principes, encore plus compliquée. Ces employés des coopératives aussi veulent former des syndicats¹ et parfois ont fait grève.

1. Il s'est constitué à Paris un syndicat des « Employés des

On a reproché aux coopératives de consommation de ne pas prendre assez à cœur l'intérêt de leurs ouvriers ou employés. M. Brunhes disait récemment dans le Congrès des Ligues sociales d'acheteurs : « Les Coopératives ne s'occupent pas de l'amélioration des conditions de travail et de salaire des travailleurs ». Ce jugement est un peu sévère.

C'est un fait assez généralement constaté par ceux qui ont l'expérience de la coopération que les ouvriers et employés sont généralement plus durement traités par les administrateurs ouvriers que par les administrateurs bourgeois, et même que par de simples patrons. Cependant si ce grief paraît assez fondé en ce qui concerne les relations personnelles, on peut dire d'autre part que dans les statuts et dans les assemblées générales les droits des employés sont reconnus et, à moins que la société ne soit très pauvre, leur situation est supérieure non seulement à celle des employés des petits magasins, qui vivent dans un état de semi-domesticité, mais même à celle des employés des grands magasins. Ce sont plutôt les consommateurs qui, chose curieuse ! pourraient se plaindre d'être moins

coopératives ». A vrai dire on peut se demander si un tel syndicat est légalement valable, car un syndicat ne peut être constitué qu'entre membres de même profession : or si tel est le cas assurément des garçons épiciers ou garçons de café — on ne voit pas que le fait d'être au service d'une coopérative constitue une profession spéciale. Toujours est-il qu'en se constituant en syndicat spécial, les employés des coopératives montrent assez qu'ils entendent se défendre non contre les patrons en général, mais contre les coopératives.

En Allemagne « l'Union des employés de magasin des coopératives » a rallié 2 200 membres et publie de temps en temps des documents intéressants sur leurs salaires, durée de travail, etc.

bien traités par les employés des coopératives que par ceux des maisons privées : on les trouve moins « serviables ». En Angleterre, les ouvriers et ouvrières de la Wholesale touchent en moyenne un salaire plus élevé et ont à fournir un moindre nombre d'heures de travail que leurs camarades des fabriques patronales. Sur le continent, bon nombre de sociétés de consommation se piquent d'honneur à leur accorder au moins les salaires syndicaux et, de plus, à leur assurer des secours en cas de maladie et des pensions de retraite pour la vieillesse, en un mot à faire au moins aussi bien que le meilleur des patrons. Et même la question d'un salaire minimum est en ce moment à l'ordre du jour dans toutes les réunions des coopérateurs anglais¹. C'est à cette condition seulement que les sociétés coopératives pourront trouver un appui et une clientèle auprès des syndicats professionnels ouvriers. Mais c'est précisément parce qu'elles ne le font pas toujours, même en Angleterre, que les rapports entre le coopératisme et le trade-unionisme sont plutôt courtois que cordiaux.

Ces deux grands organes du mouvement ouvrier ont chacun leurs fins propres et qui ne concordent pas toujours. L'un sacrifie facilement les intérêts du consommateur à ceux de l'ouvrier et l'autre est plutôt tenté de faire l'inverse, et cela alors même

1. Le taux minimum de 24 schellings par semaine pour les hommes à partir de 21 ans et de 17 schellings pour les femmes (30 fr. et 21 fr.) a été proposé comme raisonnable. — Mais au dernier Congrès des Trade-Unions (1909) on a affirmé qu'il n'y avait pas plus d'un tiers des sociétés (500) qui en fait se conformassent à cette règle, et qu'il y en avait même où des jeunes gens ne touchaient pas plus de 2 s. 6 d. (3 fr.) par semaine.

que ce sont les mêmes personnes qui se trouvent dans les deux organisations, mais selon le côté où elles se trouvent, leur point de vue change.

Cependant on a essayé de les réconcilier en leur démontrant qu'il ne servirait à rien que le syndicat fit hausser les salaires si les patrons pouvaient se rattraper en élevant le prix des produits. La coopérative empêche cette répercussion et par là elle complète l'action du syndicat.

Mais les grosses questions qui se posent, c'est de savoir :

1° Si l'ouvrier ou employé doit avoir un droit de participation aux bénéfices?

2° S'il doit être admis au sociétariat?

3° Si, en sa qualité d'employé ou ouvrier, il doit avoir une certaine part à l'administration?

§ 1. — PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES.

La question de la participation aux bénéfices est difficile dans les entreprises individuelles : elle l'est plus encore dans les sociétés de consommation. Pourquoi? On serait tenté de croire, au contraire, que celles-ci, visant à servir de modèle au patronat et d'ailleurs étant composées elles-mêmes en majorité d'ouvriers, devraient se montrer empressées à l'appliquer.

Quelques-unes le font en effet en France et en Écosse. Quelques-unes appliquent même cette règle très favorable que le taux de répartition soit le même pour l'ouvrier que pour le sociétaire : si la répartition sur les achats est de 12 p. 100, que celle sur les salaires soit aussi de 12 p. 100.

Mais la Wholesale anglaise, comme la majorité des sociétés de consommation anglaises, s'est refusée absolument à appliquer la participation à ses 15 000 ouvriers ou employés. Et il est à remarquer que les coopérateurs socialistes ici encore sont d'accord avec les directeurs bourgeois de la Wholesale : ils ne veulent pas non plus de la participation aux bénéfices pour leurs ouvriers. Les coopérateurs peuvent opposer, en effet, de forts arguments.

Tout d'abord on peut dire que c'est un non-sens de parler de « participation aux bénéfices » dans des entreprises qui, par définition même, s'interdisent de faire des bénéfices. Que dans une entreprise patronale ou une société par actions ou dans une association coopérative de production on reconnaisse à l'ouvrier une part sur les profits de l'entreprise, tout comme au capitaliste, très bien ! Mais nous savons que la société de consommation a précisément pour but l'élimination des profits. Elle n'en donne point à ses actionnaires. Ce qu'elle répartit entre ses membres ce sont simplement les trop perçus prélevés sur leurs achats, la *ristourne*. Quel titre peuvent donc invoquer les ouvriers ou employés sur ces sommes ainsi remboursées aux acheteurs ? Ce n'est pas des mains des ouvriers qu'elles sont sorties ; c'est de la poche des acheteurs ! Et d'ailleurs si la société est de celles qui ont pour règle de ne faire aucune répartition individuelle à ses sociétaires, faudra-t-il qu'elle en fasse néanmoins à ses ouvriers ?

On peut dire aussi que c'est risquer de compromettre le développement de la coopération de consommation et fausser son mécanisme que d'enle-

ver une part des bonis à des sociétaires ouvriers pour la donner à d'autres ouvriers qui ne sont pas des sociétaires et qui peut-être ne se soucient pas de le devenir.

Il est vrai qu'on peut rétorquer que la participation aux bénéfices, en stimulant le zèle des ouvriers et des employés, aura pour effet de faire gagner à la société plus qu'elle n'enlèvera aux sociétaires. Ce n'est pas sûr, car il faut remarquer que l'atelier, le rayon ou l'équipe dans lequel aura travaillé tel ouvrier qui va prélever une part des bénéfices, sera peut-être précisément celui qui aura laissé des pertes à la société! En tout cas ceci est une question de fait qu'on ne peut résoudre que par l'expérience¹. Il semble cependant que la participation aux bénéfices, là même où elle est accordée aux ouvriers, soit bien maigre pour stimuler beaucoup leur ardeur au travail. Bien rares celles qui accordent un tant pour cent égal à celui réparti aux acheteurs. La *Wholesale* écossaise donne moins de 3 p. 100, la *Maison du Peuple* 2,5 p. 100, la coopérative de Jolimont 1 p. 100! Et très peu de sociétés françaises vont jusqu'à 5 p. 100. Or ces taux représentent tout au plus un supplément de salaire de 20 à 80 francs par tête.

1. Un homme qui a longtemps dirigé la société coopérative de Genève et qui a laissé un nom dans la coopération suisse, M. Edouard Pictet, nous a écrit plusieurs fois qu'il avait institué la participation aux employés dans sa société, mais que si c'était à refaire il ne le referait pas, les résultats obtenus ayant été nuls au point de vue du rendement du travail.

§ 2. — ADMISSION AU SOCIÉTARIAT.

Faut-il admettre l'ouvrier ou employé au sociétariat? Cela semble aller de soi. Pourtant bon nombre de sociétés, et parmi elles la plupart des sociétés anglaises, refusent à leurs employés le droit de devenir sociétaires (sauf, bien entendu, le droit pour eux de se faire admettre dans une autre société s'il s'en trouve une dans la localité). Si intolérante que paraisse au premier abord une telle exclusion, elle peut s'appuyer sur quelques raisons solides.

D'abord si l'employé vendeur est lui-même sociétaire-acheteur, si par conséquent il peut se vendre à lui-même, c'est une grande tentation à des opérations illicites. Si, en outre, l'employé devient administrateur et, comme tel, est appelé à contrôler lui-même ses propres actes, il est clair qu'une semblable confusion des rôles est dangereuse pour la marche des affaires. Même en écartant tout soupçon d'improbité, la présence des employés dans les assemblées générales, avec droit de vote et droit d'éligibilité, est de nature à compliquer singulièrement la tâche des administrateurs. D'autant plus que très probablement ces employés seront les plus empressés à se rendre aux assemblées parce qu'ils auront toujours quelques griefs à y apporter. Et s'il arrive que les simples sociétaires y soient au contraire peu assidus, il se pourra que les mesures qui y seront votées soient beaucoup plus favorables aux intérêts des employés qu'à ceux de la société.

Ces arguments toutefois ne nous paraissent pas suffisants pour refuser aux employés de coopératives le droit commun qui comporte la libre entrée pour chacun dans la société. La leur refuser c'est les frapper d'une suspicion blessante et qui les indisposera d'avance contre la société. Si l'on redoute que l'employé ne se vende à lui-même, alors il faudrait aller jusqu'à refuser à l'employé le droit d'acheter au magasin même s'il est ouvert au public, et ce serait tout de même un peu violent. La présence des employés aux assemblées peut avoir, à côté de quelques inconvénients, de bons effets. Sans doute, toute entreprise où ceux qui doivent être contrôlés se contrôlent eux-mêmes implique un haut degré d'éducation morale chez les contrôlés, mais c'est précisément cette conscience collective que les sociétés coopératives doivent se proposer de réaliser. Au lieu de croire que la réunion des qualités de sociétaire et d'employé poussera à la fraude, il faut avoir l'optimisme de croire qu'elle sera une sauvegarde, puisque, en somme, tout détournement retombera pour une part sur l'employé-sociétaire sous forme de diminution de bonis.

En sens inverse, une autre école réclame le sociétariat pour tous les ouvriers et employés, et non seulement elle veut qu'on leur laisse la porte ouverte, mais qu'on les pousse à entrer par la participation aux bénéfices. Elle n'apprécie pas beaucoup la participation aux bénéfices seule (*profit sharing*, disent les Anglais) parce qu'il n'y a là qu'un semblant d'association, une solution hybride qui ne comporte aucune participation aux pertes ni à l'administra-

tion de la société, et par conséquent aucune part de responsabilité ni aucune vertu éducative, mais elle attribue au contraire une grande vertu à l'association proprement dite, association au capital et à la direction sous forme d'actionnariat (*copartnership*). Il faut donc que la participation aux bénéfices ne soit que la route qui conduit l'ouvrier à l'actionnariat, et cela de la façon la plus simple en convertissant la part de bonis revenant à l'ouvrier en parts d'actions. C'est ainsi qu'a été constitué le Familistère de Guise et c'est ainsi que font en Angleterre diverses entreprises, soit coopératives comme la Wholesale de Glasgow, soit capitalistes comme les Compagnies du gaz de Londres.

Mais cette conversion des bonis en actions se fera-t-elle automatiquement, en sorte que l'ouvrier ou employé deviendra sociétaire bon gré mal gré, ou sera-t-elle facultative de sa part? A Guise c'est le système du sociétariat obligatoire qui a créé cette grande maison, et dans les Compagnies du gaz de Londres la conversion est obligatoire pour la moitié des bonis, facultative pour l'autre moitié. Si elle est facultative pour le tout, il est à craindre que l'ouvrier n'en use pas et alors nous retombons dans la participation pure et simple — et même une participation qui n'a plus de raison d'être, car l'ouvrier qui refuse le sociétariat et par là manifeste son intention de prendre sa part des profits, tout en se refusant à accepter sa part de responsabilité, se disqualifie lui-même. Et, d'autre part, si l'actionnariat est obligatoire, c'est chose grave que d'annexer de force à une société des sociétaires qui n'en veulent pas. Quelles vertus, quels stimulants peut-on attendre de cette

contrainte? L'alternative est donc très embarrassante¹.

Nous estimons néanmoins que les sociétés coopératives peuvent très bien, quand elles prennent des employés, mettre pour condition qu'ils entreront comme candidats sociétaires et que la part de bénéfices qu'elle leur alloue aura précisément cette destination. C'est bien ainsi qu'elle procède vis-à-vis des acheteurs étrangers qu'elle transforme d'office en adhérents (voir p. 61) : pourquoi pas aussi vis-à-vis de ses employés?

§ 3. — PARTICIPATION A L'ADMINISTRATION.

Faut-il donner à l'ouvrier ou employé, uniquement à raison de sa qualité d'employé, une part dans l'administration de la société?

Nous l'admettrions volontiers s'il s'agissait de l'employé au service de l'État ou peut-être même

1. En France, ce système de l'actionnariat ouvrier constitue l'article essentiel du programme des syndicats dits « jaunes », ou du moins de leur chef M. Biétry. Ce patronage l'a plutôt discrédité. Mais tout récemment quelques hommes politiques du parti au pouvoir, parmi lesquels le président du conseil actuel, M. Briand, ont préconisé un système analogue sous le nom de « sociétés à participation ouvrière ». Un député, M. Godart, a proposé de prélever sur les bénéfices de toutes les sociétés par actions un tant pour cent, 5 p. 100, qui serait converti en *actions de jouissance du travail* — en même temps que les actions de capital seraient remboursées et transformées en actions dites de « jouissance » du capital. Au reste ces actions ne seraient pas attribuées individuellement aux ouvriers, mais à une caisse nationale de Crédit au Travail. Cette dernière clause ne permet pas d'espérer un effet bien stimulant quant à la production, ni bien pacifiant quant aux conflits entre ouvriers et patrons. Cette solution n'est plus du coopératisme. Elle équivaut à établir un impôt supplémentaire de 5 p. 100 sur les profits des sociétés par actions.

d'une entreprise individuelle. Mais pour l'employé d'une société coopérative cette mesure nous paraît moins justifiable. D'abord, au point de vue légal, une société ne peut être gouvernée que par ses actionnaires, et si des employés non actionnaires votaient dans une assemblée générale, la décision prise serait entachée de nullité; il est vrai que l'assemblée peut élire comme administrateurs des personnes étrangères à la société. Néanmoins on peut dire que de deux choses l'une : — ou bien l'employé est membre de la société et alors, comme tel, il a la même part à l'administration que tous ses sociétaires et on ne voit pas la nécessité de lui conférer une part supplémentaire de direction en qualité d'employé; — ou bien il n'est pas membre de la société et c'est évidemment par mauvaise volonté qu'il ne l'est point puisque rien ne lui serait plus facile, et dans ce cas il y a quelque chose de choquant à voir une personne qui se refuse à faire partie d'une société réclamer le droit de la gouverner.

Très différente est l'opinion des coopérateurs socialistes. Ils sont très peu favorables à la participation aux bénéfices pour les employés, et dans les congrès de l'Alliance Coopérative Internationale ils ont fréquemment protesté contre ce régime qui, nous l'avons dit (p. 156), avait été d'abord assigné comme but principal à l'Alliance. Ils estiment qu'il suffit et qu'il est mieux d'attribuer aux employés le tarif le plus élevé des salaires, le tarif syndical, sans distinction de sexes. Ils ne semblent pas non plus attribuer grande importance à la question de savoir s'il faut ou non en faire des associés. Mais ils veulent leur donner place dans les conseils d'administration

avec voix délibérative¹, en vertu des mêmes principes qui leur font réclamer pour les fonctionnaires et employés au service de l'État une place dans les conseils des administrations publiques. Mais, en échange, ils leur imposent souvent des obligations assez dures, telles que de faire à la coopérative un minimum d'achats², minimum parfois très supérieur à la moyenne des achats des sociétaires, et parfois aussi l'obligation d'être syndiqué, d'appartenir au parti socialiste, même de ne pas aller à l'église.

1. Le Congrès des coopératives socialistes d'Amiens de 1902 déclare « que la collaboration la plus étendue doit exister entre les conseils d'administration et le personnel des employés des coopératives, que ces derniers doivent toujours être à même de prendre une part effective aux conseils d'administration et de contrôle et y avoir des représentants avec voix délibérative ».

Une grande coopérative qui n'appartient pas au groupement socialiste, *La Revendication* de Puteaux, admet 3 de ses employés à faire partie d'office de son conseil.

2. De 800 à 1 000 fr., pour les sociétés parisiennes, d'après M. Cernesson, article déjà cité.

CHAPITRE XVI

Les diverses écoles coopératives.

Les règles exposées dans les chapitres précédents, et qui sont presque universellement suivies, constituent le type classique de la société de consommation dite type de Rochdale, parce que c'est celui-là même que ces humbles ouvriers ont tracé de leurs mains inexpérimentées et pourtant avec une sûreté si admirable que soixante ans d'expérience de tous les pays n'ont pu y apporter que des retouches insignifiantes.

Rappelons, en les résumant, ces règles fondamentales :

- a) Vente au prix courant et au comptant;
- b) Restitution des bénéfices aux acheteurs au prorata de leurs achats;
- c) Prélèvement d'une partie des bénéfices pour l'éducation;
- d) Emploi à la production industrielle ou agricole des capitaux qui ne sont pas indispensables à l'exploitation commerciale;
- e) Égalité de tous les associés dans le gouvernement de la société et pleine liberté pour chacun d'entrer et de sortir.

Cependant on entend souvent parler, en France surtout, de coopératives *bourgeoises* et de coopératives *socialistes*, voire de coopératives *jaunes* et de coopératives *rouges*, de l'école de Nîmes ou de l'école de Saint-Claude, et à lire les polémiques de nos petits journaux coopératifs on pourrait croire qu'il y a là diverses formes ou diverses conceptions de la coopération de consommation séparées par un abîme. En réalité il n'y a entre les unes et les autres que des différences de tempérament, mais très peu de différences sur les principes et les règles essentielles. Cherchons toutefois, puisqu'il faut apprendre à les reconnaître, les traits caractéristiques de ces diverses tendances, que nous pouvons appeler l'école *individualiste*, l'école *socialiste* et l'école *coopératiste*.

§ 1. — ÉCOLE INDIVIDUALISTE.

On l'appelle aussi en France coopération *bourgeoise*. Que faut-il entendre par là? Le plus souvent ce qualificatif est décerné par les socialistes à certaines sociétés tout simplement parce qu'elles comptent dans leurs rangs ou dans leurs conseils d'administration des bourgeois, fonctionnaires, petits rentiers, employés, ou parce que leurs membres appartiennent au parti politique modéré ou professent une certaine foi religieuse, — par exemple les coopératives fondées par les *Sillonistes*, — ou parce qu'elles ne souscrivent pas de secours en cas de grèves, etc.; en somme c'est un procès de tendance qu'on leur fait.

Cependant on peut donner à ce qualificatif une signification plus scientifique en l'appliquant aux sociétés qui se rapprochent plus ou moins de la

société à forme capitaliste et ne visent pas autre chose qu'à l'avantage individuel de leurs membres.

Il en est à forme tout à fait capitaliste en ce sens que les bénéfices sont attribués exclusivement au capital, c'est-à-dire répartis entre les sociétaires au prorata de leurs actions. Telle la société des employés civils de Londres (*Civil service Store*). Cette société, qui est d'ailleurs la plus grande des sociétés anglaises comme nombre de membres et comme chiffre d'affaires, ne distribue ses bénéfices qu'entre ceux de ses membres qui sont actionnaires¹. Et quoiqu'elle ait pour règle de vendre très bon marché, comme le chiffre de ses ventes est énorme et le nombre de ses actionnaires très restreint, elle peut distribuer à ceux-ci de gros dividendes et ses actions sont cotées à haut prix. Il y a à Londres d'autres sociétés constituées sur ces mêmes bases — une pour les fonctionnaires de rang supérieur, une pour les militaires, etc. Mais elles ne sont pas comptées dans les sociétés coopératives proprement dites et ne font pas partie de l'Union Coopérative. Alors, dira-t-on, pourquoi portent-elles le nom de coopératives? Parce qu'elles ont tout de même pour but de satisfaire aux besoins d'une catégorie intéressante de consommateurs, qu'elles leur procurent l'avantage de vivre à meilleur compte — aussi les désigne-t-on sous le nom de *supply societies*, sociétés d'approvisionnement — et parce que c'est par l'initiative des intéressés eux-mêmes qu'elles ont été créées.

Il en faut dire de même des sociétés qui, sans réserver aux actionnaires la totalité des bénéfices,

1. Les simples adhérents paient seulement un petit droit d'entrée pour avoir droit d'acheter.

leur en distribuent une part quelconque : si minime soit-elle, elle suffit pour leur enlever, juridiquement et moralement, le caractère coopératif, à moins qu'il ne s'agisse de cette part fixe qui s'appelle l'intérêt et qui ne peut être comptée comme une part des bénéfices puisque, au contraire, elle est comptée dans le coût de production.

Il en est de même, quoique à un moindre degré, de sociétés qui, tout en répartissant le bénéfice à tous les acheteurs, ont deux catégories de membres : les actionnaires en nombre limité qui seuls gouvernent la société et les adhérents qui ne participent pas aux assemblées générales. Telle la *Société des Employés civils de la Ville de Paris et du département de la Seine*¹. Les adhérents ne peuvent devenir actionnaires que lorsqu'un des actionnaires leur cède sa place et leur vend son action. Ces actions sont donc recherchées et peuvent être cotées au-dessus du pair tout comme les actions des sociétés capitalistes (146 fr. à ce jour, au lieu de 50 fr.). Sans doute leur valeur ne peut s'élever aussi haut que leurs similaires d'Angleterre, puisque les actionnaires sont assimilés aux adhérents au point de vue du dividende, mais tout de même elles ont une plus-value due au fait que les actionnaires ont seuls droit au fonds de réserve qui va grandissant et aussi au fait que la

1. La Société des Employés de la Ville de Paris et du département de la Seine compte 20 000 membres (dont 7 000 actionnaires et 11 000 simples adhérents) et le chiffre de ses ventes s'élève à 7 millions de francs — en comptant celles faites par les magasins avec lesquels elle a traité (comme la Belle Jardinière pour les vêtements) et qui s'engagent à faire une ristourne à ses sociétaires, mais c'est là aussi une déviation du principe coopératif (voir ci-dessus, pp. 167-168).

Il y a des sociétés semblablement constituées en Italie.

demande des actions est supérieure à l'offre. Cette grande société, comme celles de Londres, vit à l'écart des autres et a toujours été considérée, même par des arrêts du Conseil d'État, comme commerciale.

Et de même encore de celles qui attribuent une part des bénéfices aux membres du conseil d'administration. Du moins le Conseil d'État l'a jugé ainsi à diverses reprises¹. C'est une question de mesure. Des jetons de présence peuvent très bien être admis. Peut-être auraient-ils ce bon effet d'affaiblir la tentation à percevoir des commissions illicites, c'est-à-dire des pots-de-vin. Ils peuvent d'ailleurs être considérés comme le salaire d'un véritable travail et, fût-ce même une part de bénéfice, on pourrait la considérer comme aussi légitime que la participation aux bénéfices qu'une société coopérative peut accorder à ses employés sans se disqualifier, bien au contraire.

Mais les sociétés dont nous venons de parler ne forment qu'une infime minorité par tout pays. Le plus grand nombre assurément se conforment aux règles classiques, mais parmi elles il en est qui les appliquent dans un esprit plus ou moins égoïste ou plus ou moins solidariste. Celles qui se préoccupent uniquement de distribuer à leurs membres les plus gros dividendes possibles et se refusent à tout prélèvement qui pourrait avoir pour effet de les réduire, fût-ce au nom de la solidarité ou même de l'intérêt

1. Précisément en ce qui concerne la grande Société des Employés de la Ville de Paris, qui allouait au Conseil d'administration l'énorme part de 12 p. 100 sur les bénéfices, et 3 p. 100 à la Commission de surveillance (taux qui ont été réduits depuis, croyons-nous).

supérieur du mouvement coopératif, qui non seulement suppriment toute contribution à l'instruction et à la propagande coopérative ou à un fonds de développement, mais encore qui refusent d'adhérer aux Unions de sociétés en disant qu'elles n'en ont nul besoin pour elles-mêmes et que si d'autres en ont besoin c'est leur affaire, ou ne votent qu'en rechignant les contributions nécessaires pour faire vivre ces Unions, — toutes celles-là évidemment peuvent être qualifiées de bourgeoises au sens défavorable de ce mot. Et combien elles sont nombreuses, hélas! même dans les pays les plus avancés au point de vue coopératif, comme en Angleterre, et en France même parmi celles qui s'intitulent socialistes! La chasse au dividende, *divi-hunting* comme disent les Anglais, a pris de telles proportions qu'il n'y a guère de numéro du journal *Cooperative News* où l'on ne trouve lettres et comptes rendus de réunions consacrés à cette peste, comme disent quelques-uns ¹.

1. En Angleterre, dans le Rapport de 1908, nous relevions 429 sociétés qui distribuaient de 15 à 20 p. 100 de dividendes, 83 qui donnaient de 20 à 25 p. 100 et 4 qui donnaient de 25 à 32 1/2 p. 100! Dans le Rapport de 1909 nous en trouvons 454 qui donnent de 15 à 20 p. 100, mais il n'y en a plus que 78 qui donnent de 20 à 25 et 1 seulement plus de 25 : il semble donc qu'il y a quelque progrès. Dans les Congrès on demande que le taux maximum soit de 12 1/2 p. 100 (les Anglais disent de 2 schellings 6 pences par livre, comme on compte 20 schellings à la livre et 12 pences au schelling, cela fait bien 12 1/2 p. 100) et qu'il soit uniforme pour les sociétés d'une même ville.

En France, la Société de consommation des mineurs d'Anzin distribue 20 p. 100 de dividendes, celle de Saint-Remy-sur-Avre 15 p. 100 régulièrement tous les ans, celle de Genève 13 p. 100 depuis vingt ans, etc.

Certaines sociétés de consommation socialistes, en Belgique et en France dans le département du Nord, distribuent des dividendes encore plus élevés (28 p. 100 pour *la Paix* de Roubaix,

Sans doute, la majoration des dividendes dénote une société bien administrée, commercialement parlant; elle peut aussi se justifier dans une certaine mesure, nous l'avons fait remarquer plus haut (p. 51), comme stimulant à l'épargne. Mais les vrais coopérateurs ont au cœur d'autres ambitions et ne sauraient admettre qu'une société coopérative vive égoïstement dans sa sphère grande ou petite et ne consente pas certains sacrifices pour le but supérieur, qui n'est rien moins que la transformation de l'ordre économique actuel et, tout au moins, pour commencer, la création d'Unions puissantes par le moyen desquelles les grandes sociétés aideront les petites. D'autre part, la préoccupation des gros dividendes a pour conséquence nécessaire la vente à haut prix et par là rend la coopération inaccessible aux classes les plus pauvres, à celles qui pourraient le plus en bénéficier, pour la réserver à la catégorie des ouvriers les mieux payés et à celle des employés. Elle a souvent aussi pour effet de susciter entre les coopératives d'une même ville une concurrence, une surenchère déplorable, chacune s'efforçant d'attirer à elle des adhérents par l'appât d'un plus gros dividende. Et enfin elle pervertit l'esprit coopératif par l'esprit de lucre et va ainsi à contre-fins de toute éducation coopérative.

38 p. 100 pour le Vooruit de Gand). Néanmoins cette majoration ne provoque pas ici les mêmes critiques, car elle est corrigée par de larges contributions aux œuvres de solidarité, comme nous allons le dire tout à l'heure; et en ce qui concerne le Vooruit, les dividendes sont distribués non en argent, mais en bons échangeables contre marchandises au magasin social, ce qui fait qu'ils retournent à la société et n'ont pas au même degré le caractère individualiste.

Enfin peut-être peut-on encore qualifier de bourgeois, quoique ici cela soit un peu sévère, les sociétés de consommation qui ne visent qu'à donner à leurs membres le goût et la pratique de l'épargne. Nous avons déjà fait remarquer (p. 75) que c'était là précisément le rôle que l'économie politique libérale assignait aux sociétés coopératives en général. Telle était la conception que Schulze-Delitzsch se faisait de la coopération de crédit et de la coopération de consommation et à laquelle l'Union Centrale qu'il a fondée est restée fidèle, ce qui a provoqué le schisme dont nous avons déjà parlé (p. 32). Et telle était celle que s'en faisait aussi Léon Say. Dans une discussion sur ce sujet à la Société d'Économie Politique (novembre 1866), il définissait la société coopérative (consommation, construction, crédit, etc.) : « des caisses d'épargnes perfectionnées dont les fonds sont employées par et pour le déposant ¹ ». Et, reprenant cette définition dans une conférence du 27 novembre 1866, il ajoutait : « Si le mouvement coopératif est moralisateur, c'est par l'action moralisatrice de l'épargne : s'il est libérateur, c'est par l'action libératrice de l'épargne ». Mais il prévoyait que « ce point de vue paraîtra, je n'en doute pas, manquer d'élévation à un certain nombre de personnes engagées dans le mouvement coopératif. Pour elles, le but n'est pas la constitution de l'épargne : c'est l'affranchissement des travailleurs. »

1. C'était aussi la conception de Léon Walras, qui à cette époque faisait campagne avec Léon Say. La coopération était pour lui : « l'avènement du travailleur à la propriété du capital par l'épargne ».

En effet, sans méconnaître la portée économique de la coopération en tant qu'instrument d'épargne — nous y avons déjà suffisamment insisté — nous ne saurions cependant borner le programme coopératiste à ce but unique. Et il nous suffit de voir que le mouvement coopératif n'a pris de proportions grandioses que là où il a su le dépasser, à commencer par les Pionniers de Rochdale. Si leur société n'eût été qu'une caisse d'épargne perfectionnée, assurément elle n'aurait pas attiré à elle des millions d'hommes.

§ 2. — ÉCOLE SOCIALISTE.

A en croire les socialistes, du moins ceux de France, le mouvement coopératif ne daterait que du jour où ils y sont entrés : jusqu'alors il se traînait dans l'égoïsme et n'avait que des visées mercantiles de nulle utilité pour la classe ouvrière. En réalité nous avons vu déjà que les socialistes ne s'étaient convertis que très tardivement à la coopération et qu'en fait de doctrine ils n'avaient rien ajouté aux principes essentiels posés par les Pionniers de Rochdale et enseignés en France par l'Union Coopérative depuis sa fondation en 1885¹. Mais il est juste de reconnaître qu'en portant la coopération sur le terrain de la lutte de classe, ils lui ont donné une plus vigoureuse impulsion et qu'ils ont pu obtenir

1. Dans son livre *Cooperation at home and abroad*, M. Fay dit : « Dans leurs dernières créations, les sociétés socialistes ont mis le doigt sur la ligne de l'évolution coopérative suivie dans les autres pays et n'ont fait par là qu'apporter un nouveau témoignage à l'uniformité essentielle de ce mouvement ».

de leurs membres plus de discipline et plus de sacrifices. Cela est bien naturel : en effet, dans tous les domaines et de tout temps l'esprit de combativité et l'esprit de solidarité vont de pair, et ceux qui sont engagés dans une lutte quelconque sont plus disposés à serrer les rangs et à consentir des sacrifices que ceux qui poursuivent seulement un idéal plus ou moins lointain; on peut penser que ceux qui se battent pour le drapeau rouge seront vraisemblablement plus ardents que ceux qui marchent à l'étoile — étoile qui n'est visible d'ailleurs qu'à un petit nombre.

Mais en ce qui concerne leur constitution et leur fonctionnement, les sociétés socialistes ne diffèrent pas essentiellement de celles dites bourgeoises. En ce qui concerne les systèmes de vente, celles-là se montrent peut-être un peu plus favorables que celles-ci à la vente à crédit, à la vente au public et à la vente à bon marché. En ce qui concerne l'administration elles suppriment généralement la présidence et se contentent d'un secrétaire. Elles accordent, en théorie tout au moins, un traitement plus favorable à leurs employés non seulement comme salaire, mais comme participation à l'administration (voir ci-dessus, p. 248).

Mais voici quelques traits un peu plus précis qui permettent de les reconnaître :

1° Elles n'accordent généralement pas d'intérêt au capital-actions, mais sont bien obligées d'en accorder un au capital emprunté quand elles y ont recours;

2° Elles sont généralement fermées, c'est-à-dire n'admettent que des ouvriers ou tout au moins que des salariés; il en est même qui n'admettent que des

syndiqués. Et même toutes celles qui adhèrent au groupement dit de « la Bourse des Coopératives Socialistes » n'admettent, comme nous allons le voir, que ceux qui font acte d'adhésion au programme du parti socialiste, en principe tout au moins, car en fait la plupart des sociétaires ne se doutent pas de cette adhésion. Cette attitude est intolérante mais logique; on comprend en effet que ces sociétés, plaçant la coopération sur le terrain de la lutte des classes, ne veuillent pas admettre dans leurs rangs des membres appartenant à la classe précisément contre laquelle ils luttent et dont la présence ne pourrait avoir pour effet que d'affaiblir leur action;

3° Elles sont beaucoup plus rigoureuses pour la socialisation de la production, c'est-à-dire n'admettent les entreprises de production qu'à titre de dépendances des sociétés de consommation, de simples ateliers, mais non sous forme d'associations autonomes (voir ci-dessus, p. 230).

4° C'est surtout en ce qui concerne la répartition des bonis qu'elles se différencient des coopératives du type de Rochdale. En principe elles condamnent toute répartition individuelle des bonis comme infectée de capitalisme et d'égoïsme et déclarent que ces bonis doivent être consacrés tout entier aux œuvres d'utilité sociale générale, que nous allons indiquer. A quoi sert-il, disent-elles, de déclarer que le profit est aboli et de le déguiser hypocritement sous le nom de « ristournes » ou de « trop perçus »? On n'en développe pas moins chez les coopérateurs la mentalité capitaliste et le désir du lucre. En fait, cependant, cet idéal n'est réalisé que par un bien petit nombre de sociétés (notamment par la *Fraternelle* de

Saint-Claude, qui est considérée comme le type parfait de la société coopérative socialiste), mais l'immense majorité des coopératives socialistes distribue à ses membres la plus grosse part des bonis, parce qu'elles savent bien que si elles ne faisaient pas cette concession à l'égoïsme humain elles ne recruteraient presque point d'adhérents. Tout au plus s'efforcent-elles de rendre hommage au principe en réduisant la répartition individuelle au minimum nécessaire pour retenir les associés, surtout pour retenir la ménagère, — généralement en la limitant à 5 p. 100 sur le chiffre des ventes — et en élevant au maximum la part réservée aux utilisations collectives.

Ces modes d'emplois collectifs, dits socialistes, sont assez variés :

a) Emploi au profit collectif des sociétaires, sous forme de caisses de secours pour maladie, de chômage, de retraite pour la vieillesse, de prêts, de consultations médicales ou juridiques, et toutes autres œuvres qui sont désignées sous le nom d'*œuvres de solidarité*. Ce sont les sociétés coopératives de Belgique qui ont donné l'exemple. Grâce à ces avantages multiples qu'elles offrent aux ouvriers, elles peuvent attirer à elles et retenir un grand nombre d'adhérents, plus efficacement que ne le ferait la répartition de bonis en argent (on sait d'ailleurs que même la part de bonis distribués individuellement l'est, non en argent, mais en marchandises)¹.

1. Le Vooruit de Gand, comme exemple, prend sur ses bénéfices de quoi fournir aux services suivants :

1° Pain gratuit (6 pains par semaine) en cas de maladie pendant six semaines, à la condition toutefois que le sociétaire ait

Les grandes coopératives françaises du département du Nord ont suivi leur exemple.

L'organisation d'un service médical gratuit est un

acheté régulièrement une quantité au moins égale de pain : sinon il n'a droit gratuitement qu'à une quantité égale à celle qu'il achetait. C'est un stimulant à l'exactitude;

2° Secours médicaux et pharmaceutiques gratuits en cas de maladie pendant six mois, à la condition que les médicaments soient pris dans les pharmacies du Vooruit;

3° Pension de retraite en cas de vieillesse sous des conditions assez nombreuses : âge de soixante ans, vingt ans au moins de sociétariat, achat du pain en totalité et de 3 000 francs au moins d'autres marchandises, au cours de ces vingt ans, dans les magasins de la Société. La pension est de 120 francs au minimum mais peut être majorée de 1 franc pour chaque année de sociétariat et de 1 franc aussi pour chaque centaine de francs en plus au delà des minima de vingt ans d'âge et de 3 000 francs d'achats obligatoires;

4° Don de 10 pains, avec gâteaux et épiceries, à chaque naissance;

5° Indemnité de 10 francs en cas de décès allouée au plus proche parent;

6° Caisse d'épargne donnant 4 p. 100 des fonds déposés;

7° Instruction professionnelle, subventions aux sociétés de musique, de gymnastique, théâtre, voyages, etc.

Toutes ces œuvres réunies représentent de 30 000 à 40 000 francs par an, qui sont prélevés sur les bénéfices proprement dits, ceux-ci restant, au point de vue de la comptabilité, distincts des ristournes qui sont faites aux membres et qui, pour le pain, résultent simplement d'une majoration des prix.

L'Union de Lille a organisé à peu près les mêmes services :

1° Pain gratuit pour les familles indigentes (13 000 francs);

2° Prêt gratuit (18 800 francs);

3° Propagande coopérative (20 000 francs);

4° Subvention à la Fédération du parti socialiste (10 765 francs).

En tout environ 65 000 francs d'emplois de solidarité sur 300 000 francs de bénéfices réalisés (tous ces chiffres sont pour 1908).

Assez fréquemment d'ailleurs, les sommes consacrées à ces œuvres de solidarité sont prélevées sur les recettes des fêtes, concerts, amendes, etc., ce qui permet de réduire à peu de chose le prélèvement à faire sur les bonis.

des traits intéressants de la coopération socialiste et a frappé les délégués anglais quand ils sont venus en visite. Généralement n'ont droit à ce service que les sociétaires qui ont un an de sociétariat et qui font un chiffre minimum d'achats au magasin social — 3 à 400 francs pour un ménage, 180 à 200 francs pour une femme seule. On évalue à 4 ou 5 francs par famille le coût de ce service pour la société, à la condition bien entendu d'employer des médecins qui auront accepté le tarif fixé par la société et de recourir plus souvent à la consultation au dispensaire qu'à la visite à domicile.

b) Emploi au profit des sociétaires présents et du prolétariat à venir, par la constitution d'un fonds commun impartageable, inaliénable et qui, même en cas de dissolution de la société, ne reviendra pas aux sociétaires, mais sera attribué à la Commune ou à quelque œuvre d'utilité générale. Nous trouvons ici une résurrection intéressante de la mainmorte sous une forme laïque. C'est dans la *Fraternelle* de Saint-Claude que se trouve cette disposition intéressante¹, mais dont la généralisation est peu probable, car elle demande à la génération présente un peu trop de désintéressement — et au profit de qui? au profit des générations futures qui, vraisemblablement

1. Ce fut en 1896 que *La Fraternelle* de Saint-Claude fit voter non sans peine, une modification à ses statuts d'après laquelle tous les bonis seraient dorénavant versés à la caisse sociale, savoir : — 50 p. 100 à un fonds de réserve inaliénable, destiné à organiser ultérieurement la production; — 30 p. 100 à une caisse de retraite; — 20 p. 100 à une caisse de secours et de prévoyance. — En cas de dissolution de la Société, le fonds reviendrait à la commune de Saint-Claude, sans que la majorité pût s'y opposer. Sur la légalité de cette clause, voir ci-dessus, p. 202.

blement, seront beaucoup mieux en situation de se tirer d'affaire que celles d'aujourd'hui !

c) Emploi au profit du développement du mouvement coopératif lui-même, par la propagande et l'éducation. Rien à ajouter sur ce point qui constituait déjà, nous le savons (voir p. 78), un article essentiel du programme de Rochdale.

d) Emploi au profit de la classe ouvrière en général, en l'aidant dans la lutte de classes, soit par des secours en nature ou en argent en cas de grève, soit par des subventions dans les campagnes électorales. C'est ce que font les coopératives de Belgique et celles du département du Nord¹. Mais par là ces sociétés se placent ouvertement sur le terrain de la politique et, ce faisant, elles se trouvent exclure nécessairement de leurs rangs tous ceux qui n'ont pas le même drapeau.

§ 3. — ÉCOLE COOPÉRATISTE.

Nous désignons par cette dénomination l'école qui ne veut pas se servir de la coopération comme d'un simple moyen pour procurer à ses membres des avantages individuels, ni comme d'un instrument pour préparer l'avènement du collectivisme, qui ne voit en elle ni une caisse d'épargne, ni une machine de guerre sociale, mais qui lui demande de préparer un ordre économique nouveau qui sera la coopération elle-même élargie, la grande Fédération coopé-

1. Par exemple pour les élections de 1901, la Maison du Peuple de Bruxelles versa 30 000 francs et la coopérative de Jolimont 12 000 francs.

Quant aux coopératives socialistes du département du Nord, voir la note de la page 261 ci-dessus.

rative embrassant la société tout entière. En France cette école est désignée généralement sous le nom d'école de Nîmes. Mais en réalité elle prétend seulement revenir à la pure doctrine de Rochdale, avec les modifications que l'évolution sociale a pu suggérer : elle se pose vis-à-vis des Pionniers, un peu, toutes proportions gardées, comme le faisaient les Réformateurs du xvi^e siècle vis-à-vis des apôtres.

Elle lutte de son mieux contre la coopération individualiste en s'efforçant de faire de l'association coopérative une petite société modèle, un petit monde, un microcosme comme on dit, où tous les intérêts, même ceux antagonistes, seront conciliés dans la mesure du possible, où le parasitisme sera éliminé, où chacun sera rétribué selon les services rendus. Elle ne prétend point supprimer la répartition individuelle des bonis, se rappelant le mot de Pascal que qui veut faire l'ange fait la bête, et d'ailleurs estimant que le fait de ne plus allouer de profits au capital constitue déjà une suffisante révolution, mais elle compte sur le progrès de l'éducation coopérative pour déterminer les sociétaires à consentir à une réduction croissante de leurs bonis, afin d'étendre la coopération au profit de tous.

En attendant le jour lointain où les coopérateurs seront disposés à faire l'abandon de la totalité de leurs bonis, elle se contente de les engager à en réserver une part — la plus forte part possible — à des œuvres d'utilité collective et qui sont pour partie les mêmes que celles recommandées par les socialistes.

Voici les trois emplois d'utilité collective essentiels pour elle :

a) Éducation coopérative, conformément à la doctrine de Rochdale, afin de préparer les générations nouvelles de coopérateurs sans lesquelles la réalisation de la grande société coopérative sera impossible, et cela par tous les moyens, conférences, cours, journaux, publications, etc., dont nous avons déjà parlé (voir ci-dessus, pp. 81-82).

b) Création d'Unions coopératives, de Fédérations d'achat et d'Alliances coopératives internationales, destinées à maintenir la solidarité entre toutes les sociétés, surtout au profit des plus faibles, et à donner par là au mouvement coopératif dans chaque pays et dans le monde entier une force irrésistible.

c) Formation d'un fonds de réserve et de développement, destiné principalement à l'organisation de la production, but ultime de la coopération de consommation; soit que cette production se fasse par les sociétés de consommation directement par leurs propres moyens, soit qu'elle se fasse par des associations de production autonomes, mais commanditées et contrôlées par les sociétés de consommation.

Elle estime que ces trois destinations sociales sont suffisantes¹ et que les autres préconisées par les coopératives socialistes, pour essayer de se faire un

1. La Société d'où est sortie l'École de Nîmes, l'*Abeille* de Nîmes, prélève 30 p. 100 des bonis pour le fonds collectif et 2 1/2 p. 100 (le taux fixé par les Pionniers de Rochdale) pour l'instruction et la propagande — donc en tout presque exactement le tiers, sans compter 10 p. 100 de participation aux bénéfices pour les employés et une caisse de prêts aux sociétaires dans la gêne.

La Fédération des coopératives des employés de Paris-Lyon-Méditerranée, que les socialistes qualifient de jaune, a une caisse de solidarité pour les veuves et les orphelins, alimentée par une contribution de 10 centimes par sociétaire, plus 15 p. 100 sur

programme original, sont ou inutiles ou dangereuses pour le développement de la coopération.

S'agit-il des œuvres dites de solidarité, maladie, chômage, retraite, etc., elle fait remarquer qu'il existe déjà des associations créées spécialement à cet effet et que ce n'est pas une bonne méthode de demander à la société de consommation de s'adapter à toutes fins : les institutions, tout comme les entreprises, doivent se conformer à la loi de la division du travail. Que l'on conseille aux membres des sociétés de consommation d'employer la part des bonis qu'ils auront touchée à payer leurs cotisations à des sociétés de secours mutuels, à des caisses de chômage ou à des syndicats, rien de mieux. Ainsi ils apprendront par la liberté la pratique de la solidarité ; mais ils ne l'apprendront guère si c'est la société qui, d'office et sans les consulter, fait pour eux les versements. Cela ne veut point dire qu'elle condamne les coopératives qui créeront dans leur propre sein des œuvres de solidarité, mais elle n'admet nullement que ce soit là le critérium qui

les achats aux fournisseurs en gros, mais payés par ceux-ci.

Les sociétés coopératives suisses n'ont pas beaucoup d'œuvres de solidarité, mais elles manifestent une solidarité admirable dans leurs rapports avec leur Union Coopérative. Elles abonnent d'office tous leurs sociétaires au journal coopératif de l'Union, ce qui lui vaut une circulation de 140 000 exemplaires en trois langues ; elles souscrivent pour elle un capital proportionnel au nombre de leurs membres et en plus viennent toutes de répondre à l'appel qui leur a été fait de se porter cautions de ses opérations jusqu'à concurrence d'un chiffre proportionné à leurs ressources.

Ces exemples, et bien d'autres que nous pourrions citer, n'empêchent pas d'ailleurs les rapporteurs dans tous les Congrès socialistes, de répéter que toutes les coopératives qui ne sont pas de leur parti sont de pures boutiques et « embourbées dans l'égoïsme le plus honteux ».

distingue la vraie coopération, de la coopération bourgeoise, comme l'affirment les socialistes.

S'agit-il de prendre parti entre les divers programmes sociaux ou politiques, de soutenir la lutte de classes ou de subventionner les campagnes électorales, en ce cas un tel emploi des bonis va contre la coopération elle-même, car il a nécessairement pour effet d'exclure de la coopération tous ceux, alors même qu'ils seraient d'excellents coopérateurs, qui à raison de leurs opinions politiques ou religieuses — ou même simplement à raison de la neutralité que leur impose leur caractère professionnel, par exemple les employés des grandes Compagnies ou de l'État ou des villes — ne sauraient l'accepter. Ou du moins cet emploi met les coopérateurs dans la nécessité de s'associer séparément, et par là il ne peut qu'aggraver l'état déplorable de division et de morcellement des sociétés françaises. Nous savons bien que l'on dit — et non pas seulement les socialistes mais aussi les catholiques, les Sillonistes, par exemple — que la neutralité est un mal pire que la division parce qu'elle est synonyme de stérilité¹, et nous ne méconnaissons pas en effet la force que donne à un groupe d'hommes une idée fixe et simpliste, surtout quand elle se confond avec leurs intérêts corporatifs ou de classe. Cependant les faits sont là pour montrer que c'est seulement dans les pays où la neutralité coopérative est respectée que la coopération fait la conquête des villes. Les

1. « La Coopération neutre n'a pas d'idéal; elle n'élève pas le niveau intellectuel et moral de ses membres et par conséquent ne peut jouer aucun rôle social. » (*L'Humanité*, citée et approuvée par le *Sillon* du 10 décembre 1906.)

seuls pays où les coopératives aient pris une couleur politique sont la France et la Belgique : or l'exemple de la première, qui est presque au dernier rang dans le mouvement coopératif, suffirait pour nous avertir du danger de cette tactique. Et, en Belgique même, le Vooruit de Gand ou la Maison du Peuple, malgré leur réputation méritée, sont bien loin d'avoir groupé une fraction de la population aussi grande que les sociétés à couleur plus modeste, couleur neutre, telles que celles de Bâle, Leeds ou Breslau¹.

Au reste ce qualificatif de « neutre » est très impropre : il suggère une idée déplaisante d'impuissance et par là semble justifier les sarcasmes des coopérateurs qui se font gloire de n'être pas neutres, et

1. Dans sa brochue *La théorie de la Lutte des Classes*, M. Muller fait remarquer que la Coopérative de Bâle compte près de 30 000 membres sur une population de 125 000 habitants, soit 24 p. 100. La coopérative de Bruxelles, dite Maison du Peuple, compte 20 000 membres sur une population de 650 000 habitants, soit seulement 3 p. 100. Si l'on multiplie le nombre des coopérateurs par 4 pour tenir compte des familles, les pourcentages deviennent respectivement 96 p. 100 et 12 p. 100 ; peu importe d'ailleurs pour la comparaison.

Ce principe de la neutralité est d'ailleurs adopté non seulement en Angleterre, mais dans tous les pays (sauf la Belgique et la France). En Suisse, au Congrès coopératif de Bâle de 1900, pour répondre à une motion de quelques coopérateurs socialistes, le Congrès décida à une majorité de 60 voix contre 16, que « Les coopératives doivent rester neutres en matière politique et religieuse ». Et les coopératives allemandes de la Fédération de Hambourg, dont les membres appartiennent pourtant en grand nombre au parti « social-démocrate », ont proclamé à maintes reprises le principe de la neutralité dans les coopératives, tout en maintenant le principe de la lutte de classe dans les syndicats.

L'Alliance Coopérative Internationale l'a proclamé à maintes reprises dans ses Congrès, malgré les efforts du groupe d'extrême gauche (au Congrès de Crémone notamment de 1907) pour la faire revenir sur cette décision.

semble prêter à ceux-ci par contraste je ne sais quelle virilité imaginaire. Le seul mot qui convienne pour désigner cette attitude c'est celle de coopération « ouverte », ouverte à tous, à tous ceux qui se réclament du titre le plus général et le plus compréhensif qui soit, à savoir le titre de consommateur. La coopération doit rester accessible à tous, aussi librement que la lumière du soleil ou l'eau des fontaines et nul n'a le droit de l'accaparer au profit de sa corporation, de son parti, de sa classe ou de son église.

Il est bien remarquable, d'ailleurs, que les mêmes socialistes qui raillent la neutralité politique et religieuse dans les coopératives soient les premiers à la préconiser quand il s'agit des syndicats.

Est-il besoin de dire que si nous pensons que la politique doit être éliminée de la coopération, il n'en résulte nullement que nous méconnaissions l'importance de l'action politique pour le progrès social, ni même que l'avènement du régime que nous avons appelé il y a longtemps déjà la République Coopérative n'implique comme condition préalable la réalisation complète du gouvernement démocratique dans la nation et dans la cité? Mais cette action politique doit être poursuivie par la libre initiative individuelle ou par des organisations distinctes des coopératives.

Il n'en résulte point non plus que les coopératives n'aient le droit et même le devoir d'agir auprès des pouvoirs publics pour obtenir les lois favorables à leur développement ou combattre celles qui sont de nature à leur nuire. Les sociétés coopératives anglaises ont un « comité parlementaire » qui est précisément chargé de cette tâche. L'action de ce

comité n'est nullement incompatible avec la neutralité politique, alors même que ce comité serait pris parmi les membres du Parlement, car on les choisirait non en raison de leur couleur politique, mais en raison de leur sympathie pour la coopération. Quelques coopérateurs anglais, estimant l'action de ce comité insuffisante, ont demandé que la coopération eût des représentants directs dans le Parlement, mais cette proposition a provoqué de vives discussions entre coopérateurs. Quoique repoussée à une forte majorité elle sera probablement reprise¹. Ce qui l'a fait écarter jusqu'à présent, c'est précisément la crainte de voir la politique entrer dans les coopératives, car pour élire les députés il faudrait bien prendre parti et ces députés eux-mêmes, une fois dans le Parlement, seraient bien obligés de s'asseoir à droite ou à gauche; or nul doute — c'est en tout cas la pensée des promoteurs de ce vœu — qu'ils ne fissent cause commune avec le *Labour party* qui correspond à notre parti socialiste parlementaire.

Malgré ces légères divergences en ce qui concerne l'emploi des bonis et celle plus importante concernant la neutralité politique, il est certain que le programme des coopératistes se rapproche beaucoup de celui des socialistes : et la preuve c'est qu'il a maintes fois encouru les foudres de l'économie politique libérale. Le but est le même : organiser la démocratie dans l'ordre économique comme elle l'a été déjà

1. Voir le petit livre de MM. Alfassa et Barrault, *Coopération et Socialisme*, qui donne l'opinion des principaux coopérateurs et syndicalistes anglais sur cette question.

dans l'ordre politique. Et même l'article essentiel du programme socialiste, à savoir la socialisation des instruments de production, peut être accepté par le coopératisme, car que fait-il d'autre quand il vise à mettre successivement les entreprises commerciales, l'industrie manufacturière, et éventuellement même la production agricole, entre les mains des consommateurs associés¹? Il est vrai que les coopérateurs veulent réaliser cette socialisation au profit de tous les consommateurs, c'est-à-dire de tous les hommes, tandis que les socialistes ne veulent la réaliser qu'au profit de la classe ouvrière — et pour le moment seulement des ouvriers ayant fait acte d'adhésion à un parti déterminé, dit socialiste.

1. Cependant il ne faudrait pas croire que l'on soit nécessairement collectiviste parce qu'on se rallie au coopératisme fédéraliste. Car, même en supposant celui-ci intégralement réalisé, néanmoins il y aurait entre lui et le collectivisme proprement dit certaines différences essentielles :

La première, c'est que ce coopératisme serait absolument libre et laisserait à tous ceux qui ne seraient pas convertis la faculté de rester en dehors, précieuse garantie ! car, étant donnée la faillibilité humaine, il est dangereux d'engager dans une même voie, et de force, tous les hommes.

La seconde, c'est que les grandes catégories économiques — propriété individuelle, intérêt du capital, concurrence même — ne seraient pas abolies, ni révolutionnairement, ni légalement, quoique d'ailleurs profondément modifiées, comme nous l'avons vu dans les chapitres précédents.

La troisième c'est que l'expropriation serait inutile, puisque les coopérateurs ne visent pas à confisquer les richesses déjà existantes et appropriées, mais à créer des richesses nouvelles qu'ils garderont pour eux. Il est vrai que si leur plan se réalise, les capitaux anciens engagés dans le commerce ou l'industrie deviendront sans valeur puisque sans utilisation possible. Quelques coopérateurs veulent voir là une expropriation et même expropriation sans indemnité. Si l'on veut ! mais il faut dire alors que ce n'est pas une expropriation autre que celle qui s'accomplit

En France l'Union Coopérative a pour règle la coopération *ouverte* ¹ : elle n'impose d'autres conditions à ceux qui désirent en faire partie que cette condition négative de ne pas répartir de profit au capital-action, car celles qui le font ne sont plus coopératives. Mais elle admet d'ailleurs pleine liberté pour l'emploi des bonis et par conséquent n'exclut point les sociétés qui voudront consacrer ces bonis à des œuvres de solidarité ou même à la propagande socialiste, quoique d'ailleurs elle ne le conseille point.

La Bourse des coopératives socialistes, au contraire, exige des sociétés adhérentes l'adhésion au programme socialiste, manifestée par un versement de 10 centimes par membre et par an « pour la propagande socialiste ² ».

Voilà pourquoi la coopération en France se trouve coupée en deux au grand préjudice de son développement ³. Toutefois la divergence entre les deux programmes est-elle telle que toute entente soit impossible? Cette entente a été souvent proposée par

tous les jours par le jeu de la libre concurrence, des inventions nouvelles ou de l'ouverture de nouveaux marchés.

1. En cela aussi elle se montre fidèle au programme de Rochdale, car il « déclarait qu'il n'y aurait pas à s'enquérir des opinions politiques ou religieuses de ceux qui demandaient leur admission dans la société ». (Cité par Fay, *Coopération*, p. 282.)

2. Le Magasin de Gros, créé et dirigé avec succès par M. Héliès, impose à toute société qui veut devenir actionnaire l'adhésion préalable à la Bourse et par conséquent au socialisme, mais il ne l'impose point aux sociétés qui se contentent d'acheter.

3. Ce qui nous vaut de sévères appréciations [de l'étranger, comme celle que formulait récemment M. Mac Innes, membre du Comité central de l'Alliance Coopérative Internationale : « La France est le seul pays où ne se manifeste pas le progrès désiré, mais quiconque est au courant du mouvement coopératif dans ce pays sait combien il est divisé par la politique et la religion. »

l'Union Coopérative et a semblé plus d'une fois sur le point d'aboutir. Tous les coopérateurs étrangers, et même les coopérateurs socialistes belges, s'étonnent qu'elle ne soit point encore réalisée. S'il ne s'agissait que de concilier les programmes, ce ne serait pas très difficile. Il est à remarquer en effet que le seul article du programme de la Bourse qui paraisse élever une barrière infranchissable, à savoir l'obligation des versements pour la propagande socialiste, se prête en fait à de nombreux accommodements. Le dernier Congrès des coopératives socialistes à Monthermé en 1909 nous a appris que des œuvres ouvrières telles que salles de réunions, bureaux de syndicats et groupes d'étude, bibliothèques, conférences éducatives, brochures, journaux, dispensaires, etc., sont œuvres de propagande socialiste au même titre, sinon mieux, que les versements d'argent au parti politique ou aux campagnes électorales¹. Hé bien! ce sont là précisément les emplois que préconise l'Union Coopérative. Le seul emploi qu'elle exclut absolument, c'est le versement au profit d'un programme socialiste déterminé, ou d'un parti politique, ou d'une caisse électorale (et encore qu'on le remarque bien, seulement si cet emploi est obliga-

1. Parmi les coopératives socialistes, il n'y a que les coopératives du département du Nord qui fassent de la politique à proprement parler. Encore ne font-elles point comme certaines coopératives belges qui ont alloué des subventions à des caisses électorales pour faire passer tel ou tel député : elles versent à la caisse du « Parti Socialiste », autrement dit « parti guesdiste » (environ 30 000 francs par an). Néanmoins ce n'est qu'une nuance, puisque ce parti se consacre ardemment à la lutte politique et à son programme, à la différence du parti syndicaliste, la conquête des pouvoirs publics par la classe ouvrière.

toirement imposé aux sociétés, car s'il est facultatif pour celles qui l'adoptent, elle respecte leur liberté). Or la plupart des coopérateurs socialistes réproouvent aussi cette obligation : « Quant à être obligatoirement membre du parti socialiste unifié, c'est une autre affaire. Nous ne nous posons pas en adversaire du parti, mais nous pensons que ce serait jeter un brandon de discorde dans nos sociétés que d'accepter cette motion qui ne tend à rien moins qu'à créer deux catégories parmi les camarades coopérateurs ». Ainsi s'exprimait l'un des rapporteurs au Congrès socialiste de Monthermé : nous n'avons jamais dit autre chose.

Mais le réel obstacle à la fusion entre les deux groupements tient moins à des questions de principe qu'à des questions de rivalité envenimées par de fréquentes polémiques. Les directeurs de la Bourse espèrent que les sociétés adhérentes à l'Union passeront tôt ou tard de leur côté et que l'Union mourra ainsi petit à petit : il est donc bien inutile de contracter mariage avec elle puisqu'on recueillera son héritage.

Cette « espérance » ne dénote pas un grand esprit de solidarité coopérative et d'ailleurs ne repose que sur des prévisions erronées. Il est très vrai qu'un certain nombre de sociétés se détachent de l'Union pour adhérer à la Bourse, mais un plus grand nombre d'autres les remplacent, en sorte que le nombre des adhérents à l'Union progresse assez régulièrement. Si l'Union venait à mourir, il n'y a qu'un petit nombre de ses sociétés adhérentes qui iraient à l'organisation socialiste. Et même si la fusion s'opérait entre les deux groupements, il est à prévoir

qu'un certain nombre de sociétés de droite adhérentes à l'Union se refuseraient à adhérer au nouveau groupement. Il n'y a pas d'illusion à se faire : jamais l'unité coopérative ne sera complètement réalisée en France. Mais la fusion entre les deux principaux groupements serait néanmoins désirable parce qu'elle donnerait sans doute une vive impulsion au mouvement coopératif et déterminerait un grand nombre de sociétés — qui aujourd'hui prennent pour prétexte l'existence de deux groupements rivaux, pour n'adhérer à aucun — à sortir de leur passivité et à faire acte de solidarité coopérative¹.

1. On a proposé (et même nous avons pu faire adopter par le Congrès de 1900, voir p. 152) une solution intermédiaire qui consisterait dans la fusion des deux organes commerciaux, c'est-à-dire de la Fédération d'achat dite Office coopératif et du Magasin de Gros, en respectant l'autonomie des deux organes de direction générale et de propagande : à savoir le Comité Central et la Bourse. Mais cette solution est de réalisation difficile parce que chacun des deux organes de gouvernement vit en partie de l'organe commercial qui lui est annexé : c'est grâce à ceux-ci surtout et aux services pratiques rendus par leurs Fédérations d'achats que les deux Unions recrutent des adhésions : et c'est aussi d'elles que vient une partie des ressources nécessaires à leur fonctionnement. Réduits à leur seule autorité morale ils craindraient, non sans motifs, d'être un peu délaissés. — Mais pour éviter ce danger, il suffirait que le nouveau Magasin de Gros résultant de la fusion partageât ses subventions entre les deux organisations rivales si elles devaient continuer à subsister.

Peut-être pourrait-on essayer aussi du système de *représentation proportionnelle* qui fait tant de bruit en ce moment dans le monde politique. C'est ce que vient de faire la Société Coopérative de Zurich dans l'élection de son conseil d'administration qui compte 20 000 membres : le scrutin a donné 6 délégués au parti « bourgeois », 3 au parti « ouvrier » (11 septembre 1909).

RENSEIGNEMENTS BIBLIOGRAPHIQUES

Les Sociétés coopératives demandent fréquemment de leur indiquer des livres traitant de la coopération. Une bibliographie complète, comprenant 5 761 numéros de publications en toutes langues et formant un gros volume, a été publiée en 1906 par l'Alliance Coopérative Internationale. Toutefois la coopération de consommation proprement dite n'y occupe que 630 numéros dont une soixantaine seulement pour la France. Mais la littérature coopérative française s'est fort enrichie en ces derniers temps. Voici une bibliographie plus modeste mais qui peut suffire pour constituer une bibliothèque coopérative qui devrait être annexée à chaque société.

Tous ces livres, du moins ceux de langue française, se trouvent au secrétariat de l'Union Coopérative (1, rue Christine, Paris, VI^e), ainsi que beaucoup d'autres publications coopératives.

I. — Livres spéciaux à la coopération de consommation.

Guide pour l'organisation et l'administration des sociétés coopératives de consommation, par Clavel et Soria, 240 pp., 4^e édit., 1901. — A l'Union Coopérative, 1, rue Christine, Paris.

Histoire de la Coopération à Rochdale, par Holyoake, traduit de l'anglais, 275 pp., 1888. — Librairie Universelle.

Almanachs de la Coopération française et suisse, 18 années parues (1893-1910). — A l'Union Coopérative, 1, rue Christine, Paris.

Almanachs de la Coopération socialiste, 5 années parues (1906-1910). — A la Bourse des Coopératives socialistes, 21, boulevard Saint-Marcel, Paris.

Congrès de l'Union Coopérative (onze ont paru, les premiers sont épuisés). — A l'Union Coopérative, 1, rue Christine, Paris.

Comptes rendus des Congrès de la Bourse socialiste (cinq ont paru). — A la Bourse, 21, boulevard Saint-Marcel, Paris.

La Coopération, Conférences de propagande, par Charles Gide, 2^e édition, 316 pp., 1900. — Chez Larose et Tenin, 22, rue Soufflot, Paris.

Les Sociétés coopératives anglaises, par Cernesson, 560 pp., 1905. — Chez Rousseau, 14, rue Soufflot, Paris.

La Coopération en Grande-Bretagne, par M^{lle} Beatrice Potter, — traduit de l'anglais par M. Briquet, 334 pp. — Chez Cornély, 101, rue de Vaugirard, Paris.

Le Régime Coopératif, par Bernard Lavergne, 560 pp., 1908. — Chez Rousseau, 14, rue Soufflot, Paris.

Huit jours chez les coopérateurs anglais, par Chiousse, 150 pp. (illustré), 1903. — A la Fédération P.-L.-M., rue du Quatre-Septembre, Grenoble.

Les Sociétés coopératives de consommation dans le Nord, par Devaux, 244 pp. — Chez Le Bigot, Lille.

La théorie de la lutte des classes et le principe de neutralité du mouvement coopératif de consommation, par Hans Muller, brochure de 112 pp. (traduit de l'allemand par M. Fallet). — A l'Union Coopérative, 1, rue Christine, Paris.

Les Sociétés coopératives de consommation, par M. Corréard, 302 pp., 1907. — Chez Lethielleux, 10, rue Cassette, Paris.

Coopération et Socialisme, par MM. Alfassa et Barrault. — Chez Rivière, 31, rue Jacob, Paris.

A recommander pour ceux qui lisent l'anglais :

Workingmen Cooperators, par Acland et Jones, 168 pp., 1898. — A l'Union Coopérative, Nicolas Croft, Manchester.

Annual Congress Reports. Rapports annuels de l'Union Coopérative, chacun un gros volume. — Même adresse.

Industrial Cooperation, par M^{me} Catherine Webb, 1906.
— Même adresse.

II. — Livres traitant de la Coopération en général.

Le Coopératisme, par Bancel, 4^e édit., 252 pp. — Chez Schleicher, 45, rue Monsieur-le-Prince, Paris.

La Coopération, par Hubert-Valleroux, 228 pp., 1904. — Chez Lecoffre, 90, rue Bonaparte, Paris.

Histoire de la Coopération en Belgique, par Bertrand, 2 forts vol. in-8 de 700 pp. — Chez Dechenne, Bruxelles.

Congrès de l'Alliance Coopérative Internationale (sept Congrès parus). — Chez Alcan, 108, boulevard Saint-Germain, Paris.

III. — Périodiques.

L'Émancipation, mensuel, Nîmes. Directeur : M. de Boyve. (2 fr. 50 par an.) Créé en 1887.

L'Union Coopérative, bi-mensuel. Directeur : M. Daudé-Bancel. (4 fr. par an.) Créé en 1895.

Le Bulletin de la Bourse, mensuel. Directeur : M. Guillemin. (2 fr. par an.) Créé en 1897.

La Coopération, organe de l'Union suisse créé en 1901, Bâle. *The Cooperative News*, hebdomadaire, Manchester (en anglais). Créé en 1869.



INDEX ALPHABÉTIQUE

DES NOMS D'AUTEURS ET DES MATIÈRES PRINCIPALES

A

Achats (par les sociétaires), 71 et 72 notes.
Acheteurs (*Ligue des*), 225.
ACLAND, 278.
Actions, 86, 93, 193; — (de jouissance), 247 note; — (du travail), 247 note.
Actionnariat (ouvrier), 246.
Adhérents, 61.
Administrateurs, 254.
Administration (*Conseil d'*), 71, 173, 248.
Agricoles (*coopératives*), 36 note, 219-220; — (syndicats), 187, 209 note.
Alcoolisme, 82.
ALFASSA (Maurice), 271 note, 278.
Alimentation (classes ouvrières), 2.
Allemagne (historique), 31; — (statistique), 39; — (législation), 57, 68 note, 167 note; — (construction), 124 note; — (capital), 98; — (production), 228 note; — (employés et ouvriers), 238.
Alliance (*Coopérative Interna-*

tionale), 83 note, 155, 248, 269 note, 276.
Amalgamation, 178.
ANEURIN (William), 235.
Angleterre (historique), 24; — (statistique), 38, 41; — (éducation), 80; — (femmes), 83; — (capitaux), 98.
Anonyme (*société*), 175, 191, 196.
ANSEELE, 25.
Assemblées (générales), 195.
Association (*droit d'*), 197.
Associations (ouvrières de production), 221, 227.
Assurance (ouvrière), 77; — (coopérative), 131.
Automatique (*association*).
Autriche, 45.

B

Bâle (*Union de*), 44; — (*Soc. coop. de*), 269 note.
Banque (des Associations ouvrières), 272 note.
BARRAULT, 271 note, 278.
BARRIOL, 70 note.
BASTIAT, 14.
Belgique (historique), 25; — (éducation), 81; — (statistique), 35;

- (ventes), 51 note, 55; — (législation), 93 note, 192 note; — (politique), 178, 264 note.
- Bénéfices* (association de production), 227 note.
- BERRY (George), 212.
- BERTRAND, 25, 279.
- BIÉTRY, 246 note.
- Blutage* (pain), 106.
- Bonis, 63, 66, 69.
- Bons (d'achat), 68.
- BOOTH (Charles), 2.
- Boucherie*, 109.
- Boulangeries* (nombre excessif), 107, 103; — (rurales), 108 note.
- Bourgeoise* (coopération), 181, 251.
- Bourse* (des coopératives socialistes), 30, 128, 133 note, 141-142, 153, 260; — (neutralité), 273.
- Boycottage* (des coopératives), 163.
- BOYVE (de), 29, 82 note, 155, 279.
- Breslau (Société de)*, 40.
- BRIGHT (John), 18.
- BROOKS (Graham), 7.
- BRUNHES, 239.
- Buts* (de la coopération), 3, 6, 10.
- C**
- Capital*, 64, 93, 188, 192.
- Cartels*, 150.
- Cercles* (coopératifs), 131.
- CERNESSE, 72 note, 182, 234, 249 note, 278.
- Chambre (Consultative des associations ouvrières)*, 222 note.
- Chemins de fer (Coopératives de)*, 89.
- CHÉRON, 115.
- CHEYSSON, 77, 125 note.
- CHIOUSSE, 208 note, 278.
- CLAVEL, 28, 197 note, 277.
- Cités-Jardins*, 127.
- Civil (Service)*, 38 note, 252.
- Civile (société)*, 189, 197.
- COBDEN, 18.
- Collectivisme*, note 27, 272.
- Commerçant*, 54, 158; — (nombre excessif), 162 note.
- Comité Central*, 29, 138, 211 note, 273.
- Comité parlementaire*, 271.
- Commercialisation* (des sociétés coopératives), 210-211.
- Commun (Fonds)*, 263.
- Concurrence*, 161, 209.
- Congrès* (coopératifs), 18 note, 63 note.
- Comptant (vente au)*, 53.
- Consommateur (rôle du)*, 14-15.
- Constitution* (des sociétés), 194.
- Construction (sociétés de)*, 36 note, 76 note, 96, 120-126.
- Coopération* (différence avec mutualité), 5; — (ses caractères), 12; — (ses ambitions), 10.
- Coopératistes*, 13, 14.
- Corruption (Act)*, 183 note.
- CORRÉARD, 278.
- Copartnership*, 231.
- Crédit (Dangers du —)*, 54. — (coopératives de —), 26, 28, 134.
- CRUGER, 32.
- D**
- Danemark*, 35, 45, 185 note.
- DAUDÉ-BANCEL, 40 note, 279.
- Débit* (coopératif), 113.
- Démission (droit de)*, 90.
- DEVAUX, 278.
- Direction du Travail*, 41 note, 42 note.
- Dissémination* (des sociétés en France), 42, 176-179.

Dissolution (des sociétés), 201.

Dividendes, 12, 74, 255.

Division (du travail), 6, 9.

DOUMER, 223 note.

DUVAL, 14.

E

Échecs (des coopératives), 8, 172.

Écoles (coopératives), 251.

Économats, 88, 90 note.

Économie (dans les dépenses), 70 note.

Éducation, 78; — (dépenses de), 79 note.

Employés (des coopératives), 238, 239 note. — (Société des Employés de Paris), 253.

Entente (entre les diverses écoles), 273.

Épargne, 75, 257; — (caisses d'), 76 note, 96.

États-Unis, 46.

Expropriation, 272 note.

F

FABRE (Auguste), 29.

FAY, IX, 259 note, 273 note.

Fédéraliste (Système), 224-229.

Fédération (d'achats), 23, 135, 142.

Fin ou moyen (la Coopérative est-elle?), 12.

Finlande, 35.

FLOTARD, 28.

Fonds (de développement), 266.

FOURIER, 97, 111, 128.

France: — (historique), 27; — (statistique), 41, 100; — (magasin de gros), 150 note, 155 note; — (production), 218; — (pourquoi en retard?), IX, 185; — (pourquoi divisée?), 275.

G

Garde Républicaine (Société coopérative de la), 116 note.

GLADSTONE, 55.

GODART, 28 note, 247 note.

Glasgow (Magasin de gros), 147 note, 149 note, 150 note, 151, 243.

GRAY (John), 140.

Grands Magasins, 54 note, 171.

Grenoble (Société alimentaire de), 112 note.

GREENWOOD (Abraham), 23.

GUESDE, 27.

GUILLEMIN, 59 note, 279.

Guise (*Familistère de*), 246.

H

HAYEM (Henri), 198 note.

HÉLIÈS, 273 note.

Historique (Angleterre), 16; — (France), 27; — (Allemagne), 31.

Holidays (coopérative), 130.

Hollande, 84.

HOLYOAKE, 20 note, 235, 277.

Hongrie, 82.

HOWARTH, 19.

HUMBERT, 225 note.

I

Income Tax, 213.

Individualiste (Système), 223; école —, 251.

J

Jaunes (Syndicats), 246, note.

JAURÈS, 159, 168.

Jetons, 46, 94; — (de présence), 254.

Jouissance (Actions de), 247, note.
Journaux (coopératifs), 129, note.

K

KETTELER (M^{sr} von), 2.
 KINGSLEY (Charles), 22.
Kreuznach (Schisme de), 32, 151.

L

LADOUSSE, 222.
 LASALLE, 31, 233 note.
 LAVERGNE (Bernard), 133, 278.
Leeds (Société de), 38, 79.
Législation — (allemande), 57,
 190 note; — (anglaise), 22, 86,
 183, note; — (espagnole), 203;
 — (française), 189.
Ligue (coopérative de femmes),
 83, 92; — (d'acheteurs), 225.
Lille (L'Union de), 262 note.
Livret (de sociétaire), 66.
 LEROY-BEAULIEU (Paul), 14 note.
Logement, 119.
Loi (d'airain), 50 note.
 LUZZATTI, 97.

M

Mainmorte, 263.
Maison (du Peuple), 81; — (de
 Bruxelles), 269 note.
Magasins (de gros), 146; — (Fran-
 ce), 152, 153, 155.
Majoration (des prix) 51; — (des
 bonis), 255.
 MALON (Benoît), 28.
Manchester (Union et Wholesale),
 140.
 MARSHALL, 12, 271 note.
 MARX (Karl), 31.
 MAXWELL, 156.
Médical (Service), 263.

Midinettes, 111.
Militaires (Coopératives), 114.
Minimum (salaire), 240 note.
 MITCHELL, 7.
Moralité, 180.
 MULLER, 269 note, 278.
Mutualistes, VIII, 5, 6, note; —
 (pharmacies), 118; — (assu-
 rances), 132.

N

NAST (Alfred), 193 note, 197
 note.
Nationale (Coopérative), 141.
Neutralité, 268.
Nîmes (École de), 29, 231, 265.
Nombre (des sociétés coop.), 35;
 — (des coopérateurs), 37; —
 (en France), 41-42; — (en
 Angleterre), 41.
Nord (Fédération du), 153, 274
 note.

O

Office (Coopératif), 152.
Ordinaires (des casernes), 116.
Ouverte (société), 87, 92, 270, 278.
 Overlapping, 177.
 OWEN (Robert), 17, 65, 180.

P

PAEPE (César de), 25.
Pain, 107.
*Paris-Lyon-Méditerranée (Coopé-
 ratives de)*, 82, 88 note, 89
 note, 153 note, 267 note.
Participation (bénéfices), 241; —
 (des clients), 237 note.
Patronat (abolition du), 226.
Pharmacies (coopératives), 116,
 118.
 PICTET (Edmond), 243 note.

Pionniers (de Rochdale) 16, 21, 57, 78, 216, 250, 273 note.
Politique (dans les coopératives), 269.
Pologne, 46.
Prêt (sociétés de), 56.
Pots (de vin), 143, 180.
 POTTER (Miss B.), 21 note, 278.
Production (coopérative), 215, 228.
Professionnelles (coopératives), 87, 178.
Profit (élimination du), 65.
Programme (coopératiste), 10, 30, 230 note, 248; — (de Rochdale), 21.
Propagande, 274.
Proportionnelle (représentation), 277 note.
Public (vente au), 57-62.
Puteaux (Société coop. de), 118 note, 249 note.

R

Récréation, 80.
Répartition (des bonis), 63.
Réserve (Fonds de), 266.
Restaurants (coopératifs), 112; — (des étudiants), 111 note.
Ristournes, 65.
 RIVET, 108 note.
 ROBERT (Charles), 29.
Rochdale, 16, 233; — (type de), 250.
 ROSEBERRY, 24.
 ROWNTREE, 2.
Russie, 46, 48.

S

Salaires (des employés), 240.
Salariat (Abolition du), 226.
 SAY (Léon), 28, 257 note.
 SCHULZE-DELITZSCH, 31.

Serbie, 46.
 SIMON (Jules), 28, 199.
Socialiste (École), 258.
Socialistes (Coopérateurs), 11, 13; — (de 1848), 23; — (chrétiens), 22, 321; — (belges), 25.
Sociétaires, 35.
Sociétariat, 244.
Sociétés (de consommation); définition, 1; — (civile), 189; — (anonyme), 191; — (à capital variable), 191.
Solidarité (Oeuvres de), 262, 267.
 SORIA, 277.
Statistique (des Sociétés coopératives), 35-37.
Suisse, 43, 267 note.
Supériorités (des Sociétés coop.), 7, 8.
 STUART-MILL (John), 22, 174.
Syndicalisme, VIII.
Syndicats (d'achats), 146.

T

TAYLOR, 80 note.
Terres (acquisition de), 220 note.
 THALLER, 197 note, 198 note, 202 note.
Timbres-rabais, 68, 163.
 TOTOMIANTZ, 35 note.
Trop perçus, 65.
 Trusts, 150.

U

Unions (coopératives); — (anglaise), 23; — (française), 137, 142, 273, 275.
Unité (coopérative), 275.
Universitaires (Coopératives), 129.

V

Vacances (Cours de), 80.
 VALLEROUX (Hubert), 279.

VANDERVELDE, 25, 114.

VANSITTART (Neale), 231, 232
note, 235.

Variable (Capital et personnel),
191, 213.

VARLEZ, 51 note.

Ventes (des coop.), 37, 38, 43; —
(prix courant), 47; — (prix de
revient), 49; — (au comptant),
53; — (au public), 67.

Viande (de boucherie), 109.

Villégiature, 130.

Vooruit (de Gand), 256 note, 261
note.

Vote (droit de), 85.

W

WALRAS (Léon), 28, 66 note,
257 note.

Wholesales, 23, 74 note, 142,
145, 147-149, 217; — (produc-
tion), 236, note; — (partici-
pation bénéfices), 242.

WEBB (M. et Mme Sidney), 79
note.

WEBB (Mlle Catherine), 278.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE de la 2 ^e édition	v
AVANT-PROPOS de la 1 ^{re} édition.	xi

CHAPITRE I

Qu'est-ce qu'une société coopérative de consommation?	1
---	---

Définition de la société de consommation, 1. — But immédiat de la société de consommation : mieux vivre, 2. — Importance de ce but pour la classe ouvrière, 3. — Autres buts plus éloignés, 4. — En quoi la Coopération diffère-t-elle de la Mutualité? 5. — Est-elle en mesure de remplir son programme? 6. — Est-elle un moyen ou une fin? 13. — Importance du rôle du consommateur, 14.

CHAPITRE II

Historique de la coopération de consommation. . .	16
---	----

Les origines en Angleterre, 16. — Owen, 17. — Les Pionniers de Rochdale; raisons de leur succès, 19. — Leur programme, 21. — Principales étapes du mouvement coopératif après Rochdale : — en Angleterre, 22; — en Belgique; avènement de la coopération socialiste, 25-26; — en France, 27; — création de l'Union coopérative française en 1885, 29. — schisme de 1895, 30; — en Allemagne, 31; — schisme de Kreuznach, 32.

CHAPITRE III

Statistique et Géographie du mouvement coopératif. 34

Tableaux statistiques des sociétés de consommation dans le monde, 35. — Nombres proportionnels à la population, 37. — Chiffres relatifs à l'Angleterre, 38; — à l'Allemagne, 39; — à la France, 40; multiplicité fâcheuse des sociétés en France, 41; — à la Suisse, 43; — à l'Italie, 44; — au Danemark, 45; — aux États-Unis, 46.

CHAPITRE IV

Les divers modes de vente. 47

§ 1. *Vente au prix courant*, 47. — Catégories d'associations qui ne visent qu'au bon marché, 48. — Inconvénients de la vente au prix de revient, 48. — Vente au prix majoré, 51. — Raisons de cette majoration, 51. — Inconvénients de ce système pour la classe pauvre, 52.

§ 2. *Vente au comptant*, 53. — Ses effets éducatifs, 54. — Nombreuses dérogations à ce principe, 55. — Tempéraments apportés au principe pour les pauvres, 56.

§ 3. *Vente au public*, 57. — Raisons pour et contre ce système, 58. — Sous quelles conditions peut-il être admis? 60. — De la catégorie des adhérents, 61.

CHAPITRE V

La répartition des bénéfices 63

Répartition des bonis au prorata des achats, 63. — Pourquoi cette règle constitue une révolution économique, 64. — L'élimination du profit, 65. — Comment on calcule les bonis, 66. — Comment établit-on les prix? 67. — De la répartition sous forme de bons échangeables contre marchandises, 68. — Évaluation du supplément de revenu procuré au sociétaire, 69. — Quelles sont les causes qui le font varier, 71. — Des divers emplois possibles de ce revenu, 74; — pour les dépenses extraordinaires, 75; — pour l'épargne, 75; — pour les assurances ouvrières, 77; — pour l'instruction et la récréation, 78. — Rôle des femmes dans la coopération, 82. — Les Ligues de femmes coopératrices, 83.

CHAPITRE VI

Les sociétaires 85

Un seul vote par actionnaire, 85. — Limitation du nombre des actions par sociétaire, 86. — De la libre entrée, 87. — Les Coopératives professionnelles, 87. — Leurs avantages et leurs dangers, 88. — De la libre sortie : du droit de démissionner, 90. — De l'admission ou exclusion des membres de la famille, 91.

CHAPITRE VII

L'emploi des capitaux. 93

Pourquoi un petit capital est suffisant, 92. — Faut-il payer un intérêt au capital? 94. — Que faire des capitaux disponibles? 95. — Des emplois utiles à la classe ouvrière, 96. — Énormité du taux de rendement du capital engagé dans les opérations de la société, 97. — Dangers de l'emploi en immeubles, 98.

CHAPITRE VIII

Les diverses espèces de sociétés de consommation. 99

De la coopération intégrale, 100. — Statistique des diverses espèces de sociétés françaises, 100.

§ 1. *Épicerie* : pourquoi elle est si généralisée, 101. — Le vin, 102.

§ 2. *Boulangerie*, 103; — Importance de son rôle économique et social, notamment en Belgique, 104. — Les réformes qu'elle doit réaliser, 105. — Les boulangeries rurales, 108.

§ 3. *Boucherie* : pourquoi si rare? Difficultés spéciales à ce genre d'entreprise, 109.

§ 4. *Restaurants* : pourquoi ils se prêtent moins à la coopération, 111. — Extension probable dans l'avenir, 112. — Le débit coopératif : moyen de lutte contre l'alcoolisme, 113. — Les Coopératives militaires, 114.

§ 5. *Pharmacies* : énormes résultats pécuniaires qu'elles donnent dans diverses villes, 117. — Difficultés spéciales tenant à la législation française, 118.

§ 6. *Logement* : — La construction des maisons par les sociétés de consommation, 120; — par des sociétés coopératives spéciales : les *building and loan societies*, 123. — Résultats obtenus dans les divers pays, Angleterre, États-Unis, France, Allemagne, 124. — Que faut-il préférer de la vente ou de la location? 125. — Les *Cités Jardins*, 127.

§ 7. *Les Coopératives intellectuelles*; leurs divers aspects, 128. — La villégiature coopérative, 130. — Les cercles, 131.

§ 8. *L'Assurance coopérative*, 132. — Différences avec l'assurance mutuelle et l'assurance à primes fixes, 132.

CHAPITRE IX

Les Fédérations coopératives 135

§ 1. *Unions Coopératives*, 136. — Leur but, leur organisation, leur importance dans les divers pays, 137. — Le Comité Central, 138. — La Bourse Socialiste, 138. — Projet de transformation de ces Unions libres en organes de gouvernement, 139. — Organisation de ces Unions, 141.

§ 2. *Fédérations d'achats*, 142. — Énumération des services qu'elles rendent, 143. — Les trois étapes de leur évolution, 146. — La Wholesale de Manchester; ses immenses opérations, 147. — Les Magasins de Gros des divers pays d'Europe : proportion des achats relativement à la population, 150; — en France, 152. — Pourquoi y a-t-il en France plusieurs Fédérations et ont-elles tant de peine à se développer? 152.

L'Alliance Coopérative Internationale : son histoire, son programme, 155.

CHAPITRE X

La lutte des coopératives et des commerçants. . . . 158

Du sort des petits commerçants, 159. — Leurs moyens de défense contre les Coopératives, 162. — Les timbres-rabais, 162. — Le boycottage, 163. — Les réclamations pour l'application de la patente, 164; pour l'exclusion des fonctionnaires, 165; pour l'interdiction de la vente au public, 166. — Divers projets d'entente entre consommateurs et commerçants, 167. — Projet de M. Jaurès, 168; — de M. Sabatier, 169. — Les Coopératives en face des Grands Magasins, 170.

CHAPITRE XI

Causes de succès ou d'insuccès des sociétés de consommation. 172

Difficultés résultant :

§ 1. De l'incompétence des administrateurs, 173; — du manque de bons gérants, 173.

§ 2. De la forme anonyme de la société, 175.

§ 3. De l'état de dissémination des sociétés, 176. — Causes de cette dissémination, et moyens d'y remédier, 178-179.

§ 4. Du degré de moralité des associés, 180. — Les pots-de-
vin, 180. — Avantages des sociétés professionnelles ou mixtes, 182.

§ 5. De la race : dons spéciaux de la race anglo-saxonne, 183.

§ 6. Du milieu : comparaison des grandes villes, des campagnes, des centres industriels, 185.

CHAPITRE XII

Caractères juridiques des sociétés de consommation. 188

Règles nécessaires à l'existence de la société coopérative, 188. — Formes reconnues par la législation française, 189. — La société civile : ses avantages et inconvénients, 189. — La société anonyme; ses avantages, 191. — Améliorations apportées par la loi de 1867, 191. — Formalités incommodes exigées pour la forme anonyme, 194. — Peut-on marier la forme civile et anonyme? 197 — De la possibilité de constituer des associations de consommation libres sous le régime de la loi de 1901, 197. — Avantages et inconvénients de cette dernière forme, 200. — De la dévolution des biens sociaux en cas de dissolution, 201. — Des réformes législatives désirables, 203. — Législation de l'Espagne, 203.

CHAPITRE XIII

Les lois fiscales et les sociétés de consommation. . 206

Des exemptions d'impôts, 206. — La question de la patente pour les sociétés de consommation, 207. — Pourquoi elle

était devenue si aiguë, 208. — Conséquences du paiement de la patente, 210. — Des autres impôts payés par les coopératives, 211. — De l'impôt sur le revenu : en France, 212; en Angleterre, 213.

CHAPITRE XIV

La production par la coopération de consommation. 215

Pourquoi la production apparaît comme but nécessaire à la coopération de consommation, 215. — Conditions nécessaires à sa réalisation, 217. — Importance déjà prise par cette forme de production en Angleterre, 218 : ses perspectives d'avenir et ses limites, 219. — Conflits d'ambition avec les associations coopératives de production autonomes, 221. — Objections au système de la production organisée par les consommateurs, 233. — Réponses à ces objections, 225. — Lutte entre le système dit fédéraliste et le système dit individualiste, 229. — L'école de Nîmes. La *Labour Copartnership Association*, 231. — Possibilité de développer simultanément ces deux modes de production coopérative, 231. — Les sociétés de consommation commanditaires et clientes des associations de production, 232. — Obstacles à leur entente en France, 234. — Synthèse probable dans l'avenir, 237.

CHAPITRE XV

Les employés et ouvriers des coopératives. 238

Nombre et situation des employés et ouvriers des sociétés de consommation, 239. — Griets des employés, 239.

§ 1. *Participation aux bénéfices.* — Objections à son application dans les coopératives de consommation, 242.

§ 2. *Admission au sociétariat.* — Système de l'exclusion, 245. — Système de l'actionnariat ouvrier (dit la *copartnership*), 246. — Doit-il être facultatif ou obligatoire? 246.

§ 3. *Participation à l'administration,* 247. — Attitude des socialistes, 248.

CHAPITRE XVI

Les diverses écoles coopératives. 250

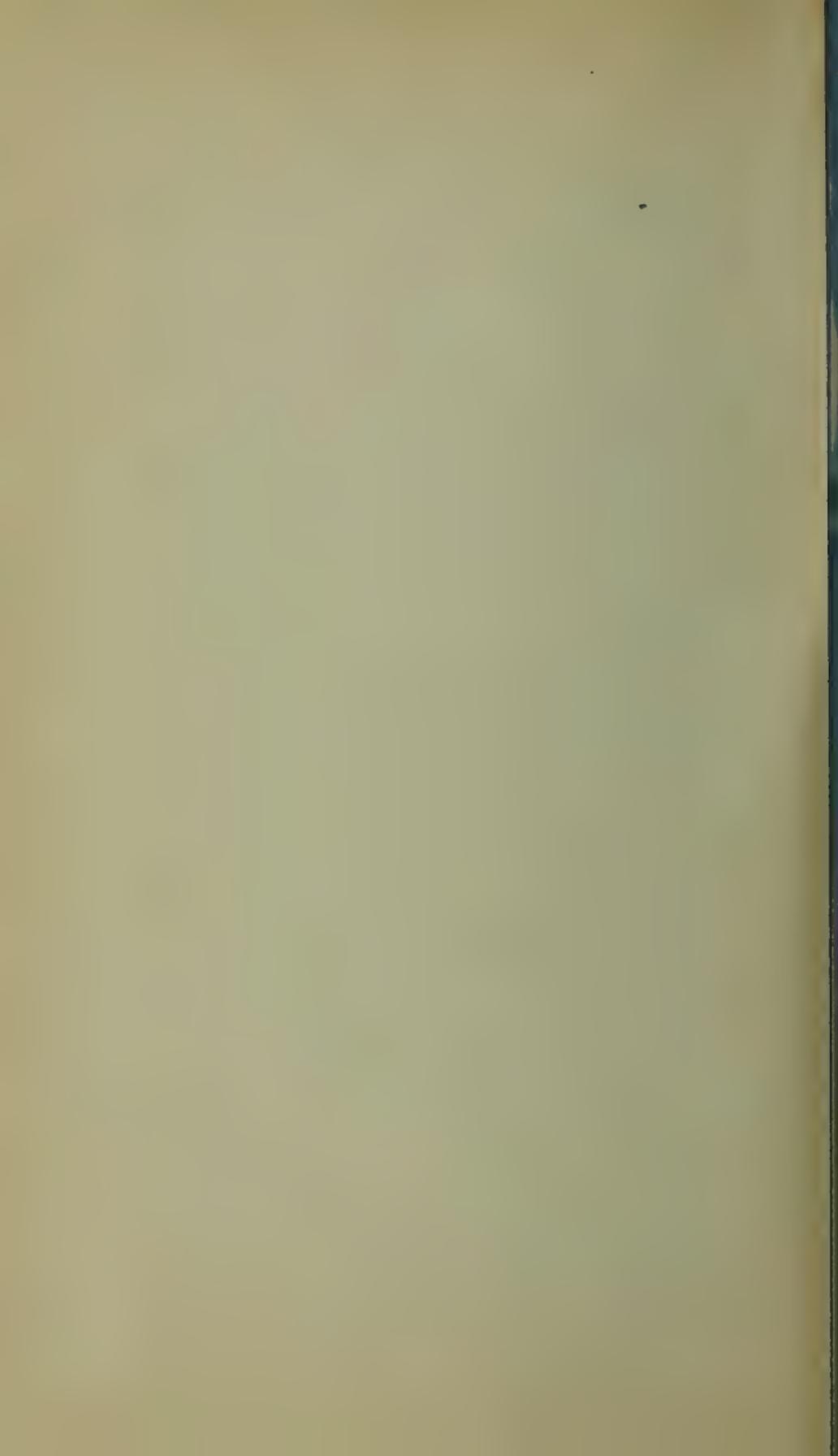
Récapitulation des traits caractéristiques du système de Rochdale, 250.

§ 1. *École individualiste*. Ses caractères, 251. — Attribution d'une part des bénéfices au capital-action, 252. — Limitation du nombre des actionnaires, 252. — Les sociétés d'employés à Londres et à Paris, 253. — L'attribution d'une part des bénéfices aux administrateurs, 254. — La chasse aux dividendes, 255. — La préoccupation exclusive de l'épargne, 257.

§ 2. *École socialiste*. Si elle a ajouté quelque chose au programme de Rochdale, 258. — Ses caractères distinctifs, 259; — spécialement en ce qui concerne l'emploi des bonis : emplois caractéristiques, 261; — les œuvres de solidarité, 262.

§ 3. *École coopératiste*. En quoi elle se distingue de la coopération individualiste et de la coopération socialiste, 265. — Différences en ce qui concerne l'emploi des bonis, 266. — Du principe de neutralité : en quel sens il faut le comprendre, 268. — En quoi le programme coopératiste se rapproche ou se différencie du programme collectiviste, 272. — Tentatives d'entente entre l'Union Coopérative et la Bourse Socialiste, 273. — Pourquoi l'unité coopérative sera très difficile à réaliser en France, 275.

RENSEIGNEMENTS BIBLIOGRAPHIQUES	277
INDEX ALPHABÉTIQUE DES MATIÈRES	281





othèque
d'Ottawa
ance

The Library
University of Ottawa
Date Due

~~50 01 71~~

65-0976

MAY 10 76

MAR 7 76

MAR 10 76

MAR 10 76

JUN 14 78

FEB 25 '81

MAR 11 '81

MAR 11 '81

MAR 13 '79

MAR 13 '79

FEB 16 '80

FEB 04 '80

Les Reliures Caron & Létourneau
TEL.: (819) 686-2059
113 RUE DE
COMTÉ LAROCHE
(MTL) 861-7768



CE



a39003



005560767b

CE

UD 3271 • G3 1910

GIDEY CHARGLES •

SOCIETES COOPERATIVES

